

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服00/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



未来成功人10Q全商培养

财商 Financial Quotient — 财富创造力指数 (FQ)



Financial Quotient FQ 财商

总策划 / 邢涛 主编 / 龚勋

➤ 抢先一步激活财商

➤ 卓越财智，
助你点石成金！

激活你的
财智基因



华夏出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货7

©www.100q.com



未来成功人100Q全商培养

财商 *Financial Quotient* — 财富创造力指数 (FQ)

FQ 财商

总策划/邢涛 主编/龚勋

激活你的
财智基因



华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

FQ 财商: 激活你的财智基因 / 龚勋主编. —北京:
华夏出版社, 2013.1
ISBN 978-7-5080-7253-1

I. ① F… II. ① 龚… III. ① 财务管理—青年读物②
财务管理—少年读物 IV. ① TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 249503 号

文轩
出品

出品策划:

网 址: <http://www.huaxiabooks.com>



未来成功人 10Q 全商培养

FQ财商: 激活你的财智基因

总 策 划 邢 涛
主 编 龚 勋
项目策划 李 萍
文字统筹 谢露静
编 撰 余妮娟
责任编辑 李菁菁 李红珍

设计总监 韩欣宇
装帧设计 乔姝昱
版式设计 乔姝昱
美术编辑 安 蓉 葛明芬
图片绘制 小春插画设计工作室等
印 制 张晓东

出版发行 华夏出版社
地 址 北京市东直门外香河园北里 4 号
邮 编 100028
总 经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 北京丰富彩艺印刷有限公司
开 本 787 × 1092 1/16
印 张 8
字 数 100 千字
版 次 2013 年 1 月第 1 版
印 次 2013 年 1 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5080-7253-1
定 价 20.00 元

● 本书中参考使用的部分文字及图片, 由于权源不详, 无法与著作权人一一取得联系, 未能及时支付稿酬, 在此表示由衷的歉意。请著作权人见到此声明后尽快与本书编者联系并获取稿酬。
联系电话: (010)52780202

拥有高财商，拥有幸福人生！

20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师、美国现代成人教育之父戴尔·卡耐基曾说：“人类百分之七十的烦恼都跟金钱有关，而人们在处理金钱时，却往往意外地盲目。”人之所以为金钱而烦恼，究其根本是因为财商不高，不知道如何与金钱打交道。拥有财商，我们的一生才能创造更多财富，并驾驭财富，成为财富的主人。

财商即FQ，是英文Financial Quotient的缩写，最早由美国作家兼企业家罗伯特·T. 清崎提出，中文翻译为“金融智商”。财商是一个人对于财富的认知、获取及运用的能力，包含了正确认识和应用财富及财富倍增规律的能力。

财商直接关系到一个人的成长、发展以及一生的幸福，而好的理财意识、高水平的财商一定要从小培养。如果从小没有树立起正确的理财观念，长大后再去改正和弥补就已经是亡羊补牢、事倍功半了。

财商教育不外乎理财观念、理财能力和创富意识，以及对金钱的正确认识。科学端正的理财观念对于孩子一生的影响至关重要。所谓“君子爱财，取之有道”。理财之“道”与人生之“道”息息相关，

理出同源。其次，对孩子理财能力的教育事无巨细，小到简单的数学运算，大到个人理财战略和策略的设计，都应该给出正确的引导，实践出真知，理财亦然。再次，对于创富意识的教育方面，应积极主动地培养孩子树立追求卓越、追求富裕、追求成功的思想意识和强烈渴望。最后，我们都知道金钱可以给我们带来财富，但是一味地追求金钱并不是生活的最终目的，要让孩子主动地驾驭金钱，不被金钱所左右。而这些，你都将在本书中一一了解。

本书以开发青少年的财商为目标，通过讲故事和做游戏的方式来培养孩子的各项FQ能力，帮助小读者们正确认识金钱，培养理智消费观念，养成良好的理财习惯，从而增长创富的智慧，全方位提升孩子的财商指数。

还等什么，赶快开始这段全新的财富之旅吧！



目录

CONTENTS

1 人生财富面面观 ——认识财富百态

- ★ 巴比伦人的致富秘诀 002
- ★ 比良知柔软，比金钱坚硬 006
- ★ 不当家不知柴米贵 010
- ★ 发现财富的眼光 014
- ★ 葡萄的味道怎么变了 018
- ★ 三个人的一生 022
- ★ 善良的天使 026
- ★ 学会利用自己的愿望 030

2 有胆敢为天下先 ——胆识助财富增长

- ★ 多一点要求 034
- ★ 克罗克的成功秘诀 037
- ★ 逆境中寻找时机 041
- ★ 让梦想变成现实 045
- ★ 以商救国的乔致庸 049
- ★ 永远只做“第一个” 053



3 让资源“活”起来

——运作财富讲谋略

- ★ 不断创新的本田宗一郎 058
- ★ 每次都是第一次 062
- ★ 美国汽车大王福特 066
- ★ 木匠烧掉一百万 070
- ★ 苹果之父——史蒂夫·乔布斯 074
- ★ 巧妙把握商机的大金融家 078
- ★ 他实现了“美国梦” 082
- ★ 我要成为有钱人 085
- ★ 一只易拉罐改变人生 088



目录

CONTENTS

4 我才是财富的主人 ——远离被金钱左右的人生

- ★ 鸽 092
- ★ 举世未知双的珍宝 097
- ★ 了不起的儿子 103
- ★ 迷人的诱惑 107

5 财商大检阅 ——挑战你的财商指数

- ★ 财商大检阅热身关 112
- ★ 财商大检阅启动关 114
- ★ 财商大检阅加油关 116
- ★ 财商大检阅冲刺关 118
- ★ 财商大检阅终结关 120



1 人生财富面面观

——认识财富百态

我们的生活离不开金钱。不论吃饭、坐车、购物，还是上学、旅游等等，金钱能保障我们的生活，让我们没有后顾之忧。金钱如此重要，但每个人对它的理解程度和态度各不相同。财富不仅是手中的钱币，还包括拥有的房子、车子，不仅是股票、债券，还包括人们预见财富的眼光、掌控金钱的能力、让钱、生钱的智慧，等等。就让我们一起走进财富的大门，重新认识一下这位我们既熟悉又陌生的朋友。



巴比伦人的致富秘诀

● 经过欧格尼斯的开导，阿卡德从一个不懂得致富的人变成了富翁。
古老的巴比伦人总结出了哪些致富的规律？

我的父亲是个有名的企业家，他拥有自己的公司和庞大的业务，生意红火，赚了很多钱。在我的印象中，他是个成功的人。有一天，我问他关于财富的问题。他给我讲了这样一个故事，让我刻骨铭心。

根据巴比伦出土的陶砖土记载，巴比伦最有钱的人叫作阿卡德，很多人羡慕他的富有，因此经常有人向他请教致富之道。

阿卡德原本从事雕刻陶砖的工作。有一天，有一位叫欧格尼斯的有钱人来向他订购一块刻有法律条文的陶砖。阿卡德说：“我愿意连夜赶工雕刻，到天亮时就可以完成，但是，我有一个条件：我把陶砖交给你的时候，你要告诉我致富的秘诀。”

欧格尼斯同意这个条件，因此到天亮时，阿卡德完成了陶砖的雕刻工作，欧格尼斯实践了他的诺言，他告诉阿卡德：“致富的秘诀是：你赚的钱中有一部分要存下来。财富就像树一样，从一粒微小的种子开始成长，第一笔你存下来的钱就是你财富成长的种子，不管你赚多么少，你一定要存下十分之一。”

一年后，当欧格尼斯再来的时候，他问阿卡德是否有照他的话去做，把赚来的钱省下十分之一。

阿卡德很骄傲地回答：“我确实照你的方法做了。”欧格尼斯就问：“那存下来的钱，你如何使用它呢？”

阿卡德说：“我把它给了砖匠阿卢玛，因为他要旅行到远方去，买回一些非利人稀有的珠宝。当他回来的时候，我们将把这些珠宝高价出售，然后平分这些钱。”

欧格尼斯责骂他说：“只有傻子才会这么做！为什么买珠宝要信任砖匠的眼光呢？你的存款已经泡汤了！年轻人，你把财富的树连根都拔掉了，下次你买珠宝应该去请教珠宝商，买羊毛去请教羊毛商，别和外行人做生意！”

就如同欧格尼斯所说，砖匠阿卢玛被菲利人骗了，买回来的是一眼看去像是珠宝，其实是不值钱的玻璃的东西。阿卡德再次下定决心，存下所赚的钱的十分之一。

到了第二年，欧格尼斯再来的时候，他又询问阿卡德，存的钱现在怎么样了。

阿卡德回答：“我把存下来的钱借给了铁匠去买青铜原料，然后他每四个月付我一次利息。”

欧格尼斯说：“很好，那么你如何使用赚来的利息呢？”

阿卡德说：“我把赚来的租金拿来吃一顿丰富大餐，还买了一件漂亮的衣服，我还计划买一头驴子来骑。”

欧格尼斯笑了，他说：“你把存下的钱所产生的财富吃掉了，你如何期望金钱以及金钱的子孙能再为你工作，赚更



多的钱？当你赚到足够多的财富时，你才能相对地尽情享用而无后顾之忧。”

又过了两年，欧格尼斯再一次问阿卡德：“你取得了梦寐以求的财富了吗？”

阿卡德说：“还没有，但是，我已经存下了一些钱，然后钱滚钱，钱又滚钱。”

阿格尼斯又问：“那你是否还向砖匠请教事情？”

阿卡德说：“有关造砖的工作请教他们能得到很好的建议。”

欧格尼斯说：“你已学会了致富的秘诀。首先你学会了从赚来的钱省下钱，其次你学会了向内行的人请教意见，最后你学会了如何让钱为你工作，使钱又生出钱。你已学会如何获得财富，保持财富，运用财富。”

■ 编译/谢露静

创富人生 / Wealthy Life

早在几千年前的巴比伦人就指出，成功的人都善于管理、维护、运用和创造财富。致富之道在于听取专业的意见，并且终生奉行不渝，还能在亲身实践之后再总结出成功经验：储蓄，寻求专业人士的支持，用金钱投资而不是奢侈浪费，善于投资，脚踏实地地达到目标，等等。

培养策略 / Training Strategy

父母应该告诉孩子，致富不是短时间内就能做成的事情。它包含了很多因素，例如：怎样把钱存起来；在什么地方该花钱，什么地方不该花钱；怎么花钱；等等。所以，家长应给孩子树立正确的观念：财富是一个庞大的系统，千万不要把财富简简单单地理解为金钱。



没有单独的赢家

镇中心的繁华街道上有两家小店，这边是张三开的羊汤馆，那边是李四的烧饼铺。虽然张三的店里有烧饼出售，但是他发现有很多人还是愿意到李四的烧饼铺买烧饼。张三后来得知李四每个月都能有近两万元的收入，他心里很不平衡。因为李四的店只有他们夫妻俩在经营，而自己的店里有伙计七八人，一个月下来自己才赚五六千块钱。张三气急败坏，他定下了规定：“凡进店顾客谢绝自带烧饼。”可是他没有想到，这样一来，顾客们都不到他的店里用餐了。不久张三的店就倒闭了。张三走了以后，有个叫王五的人把店铺重新装修了一番，开了一家馄饨铺，你觉得王五应该怎样做才能生意兴隆呢？

■ 你的建议 /

- A. 和李四的烧饼铺联手合作。
- B. 自己经营馄饨和烧饼，不和李四合作。

■ 点评 /

选A的同学：

吸取张三的教训，既然顾客喜欢李四家的烧饼，就趁这个机会和李四合作，既吸引了客源，大家又都能赚到钱。

选B的同学：

虽然自己经营也是一种方法，但是不如与李四合作。因为顾客都喜欢李四家的烧饼，自己家做的烧饼恐怕一时很难吸引老顾客。

所以A是最佳选项。

■ 专家悄悄话 /

想成功做好一件事情，不但要自己付出努力，必要的时候和他人合作往往会起到事半功倍的效果。



比良知柔软，比金钱坚硬

006

未来成功人士
全商培养

当顽劣的德洛克痛改前非，面对金钱，
他是怎么做的呢？

德洛克是美国阿肯色州的一个黑人青年。和许许多多的黑人一样，他在歧视与暴力中长大。他长得颇为高大健壮，满脸的胡须，脸上还有一道斜斜的长疤，令人望而生畏。最可怕是他那一对拳头，又大又硬，布满了疤痕。

十八岁之前，德洛克几乎都是在打架中度过的。他打所有他看着不顺眼或者是看他不顺眼的人，那样的时刻，他有一种说不出的快感。他甚至开始了抢劫，在漆黑的夜里，抢劫单身的行人或过往的车辆，也不为钱财，只是想揍人。

直到十八岁生日的那一天——他记住了自己的生日，因为父亲曾告诉过他，母亲就是在他出生的那天死去的。

就在那一天，德洛克在街上闲逛，已近黄昏，不远的草地上有一个七八岁的白人小女孩正在追赶着一只皮球。

德洛克的心情有些无由的慵倦，便倚在墙上看着小女孩出神。这时，几个十六七岁的小青年互相追逐打闹着奔跑过来，他们呼啸而过，其中一个人将小女孩撞倒，另一个人一脚将皮球踢到高空，小女孩倒在地上吓得大哭起来。

德洛克大怒，他猛虎下山般冲了过去，一拳就将一个人打得趴在地上，其余人见状纷纷围了过来。可在德洛克的铁拳之下，他们很快就被打得落荒而逃。

德洛克犹豫了一下，伸手将坐在地上的小女孩抱起来，然后又走过去把皮球拾起来递到她的手上。小女孩破涕为笑，德洛克的心底蓦地涌起一

阵温暖。

这时候，一个女人急急地从远处跑过来，一见德洛克抱着小女孩，立刻变了脸色。因为这附近没有人不认识德洛克，没有人不知道他的名声。

女人的身子有些发抖，叫了一声：“露丝，快跟妈妈回家吃饭吧！”

小女孩转头对德洛克说：“哥哥，妈妈叫我回去呢！”

德洛克一愣，赶忙轻轻地把小女孩放在地上。小女孩伸出小手轻轻地抚摸了一下德洛克脸上的伤疤，转身向妈妈跑去。

跑到妈妈身边，小露丝转过身说：“哥哥，你的手好柔软啊！”德洛克两手揉搓着，忽然就觉得心里有什么东西一下子破碎了。

那一夜，德洛克几乎彻夜未眠，他把两手交叉于胸前，脸上的伤疤仿佛还残留着小露丝的指痕。

那是他有生以来想得最多的一个夜晚，十八年积在心上的厚厚茧壳，在一个小女孩的轻触下瞬间破裂了。

当太阳升起，德洛克仿佛脱胎换骨般对着天地深吸了一口气，是的，这个生日让他获得了重生！

接下来的日子里，他开始挥舞着拳头去铲除那些不平之事。渐渐地，他找回了良知与正义，人们也开始重新去审视他。那个粗暴蛮横的德洛克不见了，一个勇于助人的德洛克出现了。当他搀扶起那些需要帮助的人，那些人感受到了他双手的温暖与柔软；当他痛击那些不良之徒，那些人体会到了他两拳的坚硬与无情。

德洛克的名声
越来越响，一些



有钱人见他身手如此了得，便纷纷找到他，想花重金雇他当保镖或打手。

虽然德洛克一贫如洗，他也知道金钱在美国社会的地位，可当他真的面对那么多钱时，他却断然拒绝，甚至挥舞着拳头告诉那些人不要用钱来收买他！

人们都说，德洛克的双手，比良知柔软，比金钱坚硬。

后来，德洛克在别人的指点和帮助下，成了当地唯一一名黑人警察。他对好人温和有礼，对坏人铁面无私，成了人们心目中最值得尊敬和信赖的保护神。

四十岁那年，有一次去围追一伙毒贩，德洛克在激战不幸中弹身亡。出殡那天，小城中的人几乎全都去为他送行。在他的墓碑上，刻着那句“比良知柔软，比金钱坚硬”，旁边是一双粗糙的大手。

■ 撰文/包利民

创富人生 / Wealthy Life

在德洛克的人生经历中，我们看到了他暴力与顽劣的一面，更看到了他正义与良知的一面。当他的名声越来越响，完全可以接受重金，成为有钱人的保镖和打手时，他却毅然选择了拒绝。对于一贫如洗的他，金钱的诱惑力可想而知，但在他眼中，良知更重要。最终，他不仅赢得了人们的赞誉，更收获了宝贵的精神财富。想来，这份精神财富，远比物质财富来得更珍贵吧！

培养策略 / Training Strategy

如果你想让孩子成为真正富有的人，仅仅靠留给他金钱是不够的，还要教会他如何正确认识金钱，并懂得怎样依靠自己的能力去挣钱。物质上的贫穷并不可怕，可怕的是思想上的贫穷和良知的泯灭。如果是思想上的贫穷，即使留给他一座金山也终有被挖完的一天。只有真正懂得依靠良心去挣钱，这样的财富才是属于他的。



足球为什么涨价了

小龙今天在院子里踢足球，玩得高兴极了。这时，妈妈突然叫住他：“小龙，这是谁的足球？”

“我向同学借的。”

妈妈有些不高兴了，“赶紧还给人家。”

“那您给我买一个吧，我总向人家借，都不好意思了。”

“你不是有零花钱吗？可以自己去买呀。”

“啊！对呀！我明天就去买一个去。”小龙高兴地说。

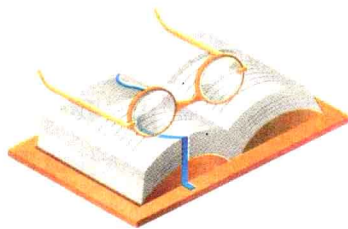
第二天，小龙抱着足球回来了，可是却一脸不高兴。爷爷问小龙：“新足球都买了，怎么还不高兴？”

“爷爷，您不知道，我买这个足球要比我同学那个贵了五十块钱呢。他那个是上个月买的，这才一个月的时间，怎么就涨了这么多钱呢？”

同学们，你能告诉小龙这是为什么吗？

■ 你的解释 /

- A.商家故意骗小龙，提高了价钱。
- B.因为通货膨胀，物价普遍上涨。



■ 点评 /

选A的同学：

如果你是在正规商店购买的，商家不会随便提高价格。

选B的同学：

在通货膨胀时期，以前一百元能买的东西，现在要更多的钱才能买到，也就意味着我们将要付出更多的金钱，才能维持和原来一样的生活水平。所以B为最佳选项。

■ 专家悄悄话 /

通货膨胀是指在纸币流通条件下，因货币供给大于货币实际需求，即现实购买力大于产出供给，导致货币贬值而引起的一段时间内物价持续上涨的现象。

不当家不知柴米贵

010

未来成功人士
100%全商培养

生活中的开销你了解多少？柴、米、油、盐、水、电、煤气的花费你都知道吗？一个人真正地体验一次持家理财，才会知道其中的艰难。

飞飞今年十三岁，随着她一天天长大，吃穿玩乐也越来越讲究。每天桌上若无鸡鸭鱼肉，便绝食抗议，衣服稍微旧一点或不时髦就不愿穿了。平时向父母要零花钱时，十元、二十元她根本不动心，而且对家里的物品还很不爱惜。

飞飞的情况让她的爸爸妈妈非常担忧，他们的工作单位都不景气，两口子随时都有可能下岗，家庭每月总收入还不到一千元，日子过得紧巴巴的。女儿这样大手大脚地花钱，他们日后如何能侍候得了这个“小公主”？

妈妈提议开一个家庭会议。会上，妈妈说：“现在我们家花钱多，来钱少，每月入不敷出。我建议以后每月开一个家庭例会。通报每月家庭收入，实行家庭成员人人轮流理财，做到计划开支、节约开支。”爸爸马上表示同意。飞飞则疑惑地问：“我也参加理财？”妈妈不容置疑地说：“是的，你也是家庭中一员，自然要参与理财。”

接着，飞飞问爸爸妈妈怎么理财。爸爸告诉她就是把家里的钱管好。飞飞听说要管钱，非常高兴：“那真是太好了。以后不需要天天向你耍零花钱了。”

爸爸告诉她：“管钱并不意味着想怎么用就怎么用，如果没有计划地用钱，用不了几天，一个月的收入就马上花光了，那以后只有喝西北风了。家庭理财就是根据每月收入情况，进行计划开支，做到支出合理又有结余。”

第一个月由妈妈理财。当月收入是七百六十四元，妈妈首先列出开

支计划：家庭生活包括柴米油盐等三百五十元，飞飞学习费用一百元，人情往来一百元，飞飞零花钱三十元，添置衣服一百元，计划共开支六百八十元。在这个月里，她安排得井井有条，生活每日有荤有素，一家三口还各买了一件衣服。

飞飞的零花钱用完后，又找妈妈要，妈妈严肃地说：“现在计划开支了，用完了就没有了。”飞飞只好撅着嘴走开了。到月底一结账，一月总共开支六百三十四元，结余一百三十元。爸爸佩服妈妈的理财能力，飞飞也表示要向妈妈学习。

到了飞飞理财的那个月，家庭收入共七百八十元，飞飞开始天天买鸡鸭鱼肉，大手大脚地花钱，不到十天，就用了四百多元。爸爸提醒她：

“这个月还有三分之二的时间，看你怎么过以后的日子。”飞飞也为难了，从此每天买菜只买点白菜萝卜，根本没有荤菜。这样的伙食，爸爸妈妈都差点儿坚持不下来，就更不用说飞飞了。

这个月飞飞理财共开支七百六十元，结余二十元。飞飞不好意思地对妈妈说：“这个月我没理好财，下次一定虚心向妈妈学习。”妈妈鼓励她说：“这个月理得还算不错，略有结余嘛！零花钱也花得比前些日子少得



多了。但以后理财还要注意一个问题，那就是认真地做好计划开支，不能时而过紧，时而过松，要做到细水长流。”

那年暑假，他们一家三口到北京旅游。爸爸妈妈决定将这次旅游理财的任务也交给飞飞。买火车票时，飞飞考虑再三，还是买了硬座票。她说这样三人往返车票可以省下五百多元。买盒饭时，爸爸本来要给飞飞买十五元的，但飞飞说一律买五元的，还说自己不能搞特殊化，要一视同仁。游玩时，天气炎热，飞飞没有买矿泉水，而是买了大碗茶，这样每人可以省下两块五。

看到孩子这么懂事，做父母的打心眼里高兴，这次旅行由于飞飞处处精打细算，比预计的少开支近千元。回来后，爸爸妈妈高兴地奖给飞飞五十元的零花钱。

■ 编译/康文笠

创富人生 / Wealthy Life

无论做什么事，如果你不能设身处地、亲身去体验，你就无法知道其中的痛苦和艰辛，当然也无法品尝到成功后的甘甜与幸福。不当家不知柴米贵，只有积极参与到家庭理财中，才可以真真切切地体验到理财的重要性，学会理财的方法，你的理财能力才能得到提高。

培养策略 / Training Strategy

孩子们可以主动向父母询问家庭的经济状况，真正了解了家庭的经济状况，了解家庭的必要开支，体验生活的艰难。这样孩子们才能够替父母着想，控制自己花钱，这对孩子树立正确的理财观念是很有帮助的。



杰西的暑假

杰西的家很贫穷，她的父亲去世很早，母亲身体也不好。杰西上学的学费要靠亲戚帮助。现在一个学期结束了，暑期到了。杰西想利用暑假的时间，到外面打工，可是她又不想影响学习。请你为她出出主意吧！

■ 你的建议 /

- A. 出去打工，赚取学费，学习可以先放到一边。
- B. 白天出去打工，晚上学习。
- C. 找一个可以学习又可以赚钱的工作，例如给低年级的小朋友当家教。

■ 点评 /

选A的同学：

学生就要以学业为主，不能为了赚钱放弃学业。

选B的同学：

虽然不耽误学习，可是身体吃不消呀。

选C的同学：

如果能找个家教的工作，既可以巩固学习，还可以赚取上学的学费。

所以C是最佳选项。

■ 专家悄悄话 /

你们已经长大了，可以为家里分担一些事情了。但是同学们要记住，你们还是学生，最主要的任务还是学习。在课余时间赚钱贴补家用或是赚些零花钱是可以的，这也是对自己的锻炼，但千万不要为了赚钱而耽误了学业。



发现财富的眼光

014

未来成功人
10Q
全商培养

● 我们身边并不缺少财富，而是缺少发现财富的眼光。

狄 奥力·菲勒出生在一个贫民窟里，和很多出生在贫民窟里的孩子一样，他争强好斗，也喜欢逃学。

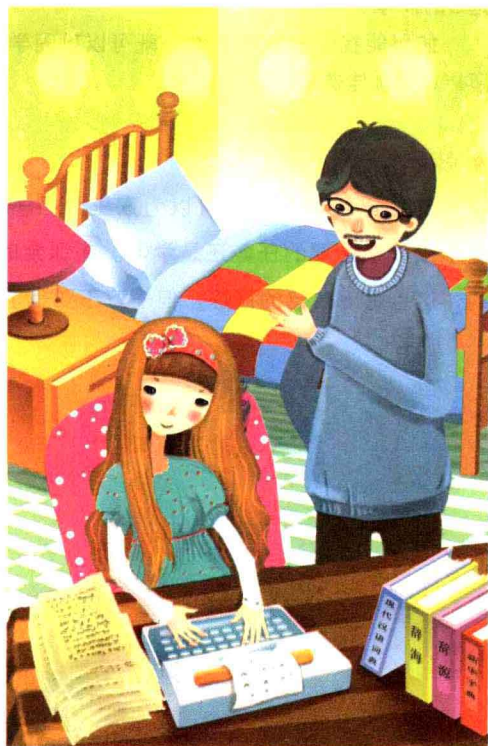
但与众不同的是，菲勒从小就有一种发现财富的非凡眼光。他把一辆街上捡来的玩具车修理好，让同学们玩，然后向每人收取半美分。仅仅在一个星期之内，他竟然赚回一辆新的玩具车。

菲勒的老师深感惋惜地对他说：“如果你出生在富人的家庭，你会成为一个出色的商人。但是，这对你来说已经是不可能的了，你能成为街头商贩就不错了。”

菲勒中学毕业后，正如他的老师所说的，真的成了一名小商贩。他卖过电池、小五金、柠檬水等等，每一样都经营得有声有色。与贫民窟的同龄人相比，他已经可以说是出人头地了。

但老师的预言并不全对，菲勒靠一堆丝绸起家，从小商贩一跃而成为商人。

那堆丝绸来自日本，数量足足有一吨之多，因为在轮船运输当中遭遇风暴，这些丝绸被染料



浸湿了。如何处理这些被浸染的丝绸，成了日本人非常头痛的事情。他们想处理掉，却无人问津；想运出港口，扔进垃圾箱，又怕被环境部门处罚。于是，日本人打算在回程的路上把丝绸抛到大海里。

港口有一个地下酒吧，是非勒夜晚的乐园，他经常到那里喝酒。那天，菲勒喝醉了。

当他步履蹒跚地走到几位日本海员旁边时，海员们正在与酒吧的服务员说那些令人讨厌的丝绸。说者无心，听者有意，菲勒感到机会来了。

第二天，菲勒来到轮船上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说：“我可以帮助你们把这些没用的丝绸处理掉。”结果，他不花任何代价便拥有了这些被染料浸过的丝绸。

然后，他用这些丝绸制成迷彩服装、迷彩领带和迷彩帽子。几乎在一夜之间，他用这些被染料浸过的丝绸，使自己拥有了十万美元的财富。

从此，菲勒不再是小商贩，而成为了一个名副其实的商人。

有一天，菲勒在郊外看上了一块地。他找到地皮的主人，说他愿花十万美元买下来。地皮的主人拿到十万美元后，心里嘲笑他真愚蠢：“这样偏僻的地段，只有傻子才会出这么高的价钱！”

令人料想不到的是，一年后，市政府宣布：在郊外建造环城公路。不久，菲勒的地皮升值了一百五十倍。城里的一位地产富豪找到他，愿意出两千万美元购买他的地皮，富豪想在这里建造一个别墅群。但是，菲勒没有出卖他的地皮，笑着告诉富豪：“我还想等等，因为我觉得这块地应该增值得更多。”

果然不出其所料，三年后，菲勒把这块地卖到两千五百万美元。从此，他成了新贵，可以像上层人物一样出入高级的场所了。

他的同行们很想知道他当初是如何获得这些信息的，甚至怀疑他和市政府的高级官员有来往。但结果令他们很失望，菲勒没有任何一位在市政府任职的朋友。

菲勒活了七十七岁，临死前，他让秘书在报纸上发布了一个消息，说他即将去天堂，愿意给失去亲人的人带口信，每人收费一百美元。这一看

似荒唐的消息，引起了无数人的好奇心，结果他赚了十万美元。如果他能在病床上多坚持几天，可能赚得还会更多一些。

他的遗嘱也十分特别，他让秘书再登一则广告，说他是一位礼貌的绅士，愿意和一个有教养的女士同卧一个墓穴。结果，一位贵妇人愿意出资五万美元和他一起长眠。每年去世的人难以计数，但能像菲勒这样具有如此执著的商业精神的人又有几个？

菲勒的发迹和致富，在许多人的眼中一直是个谜。解铃还得系铃人。他那别具匠心的碑文，也许能概括他不断在平凡中发现奇迹的传奇一生，也许能帮助不少人解开他的发迹和致富之谜：

“我们身边并不缺少财富，而是缺少发现财富的眼光。”

■ 撰文/蒋光宇

创富人生 / Wealthy Life

人不是生来就什么都知道，什么都会做，想要成功，必须经过学习和实践才行。同样，人的财商也是在学习和实践中得来的。只要我们虚心学习，就会学到我们需要的知识，迅速提高我们的财商。

培养策略 / Training Strategy

固定的财产就像不可再生的能源（例如煤、石油），迟早有被用完的一天；只有可再生能源（例如太阳能、风能等）才能源源不断提供给我们能量。父母留给孩子的金钱就像不可再生能源，最终会有被用尽的时候。所以，在培养孩子财商的过程中，要注重培养他们具有创富能力的头脑。让孩子知道可以为他带来源源不断的财富的，就是头脑中的知识，它好比可再生能源一样，可以创造出无穷的财富。



面试官的考题

丹丹和佳佳去同一家饭店面试，面试的过程中，面试官出了一道题，让她们二人作答。

题目是：现在我们要开一家卖粥的小店，为了增加店里的营业额，店里决定把一些食品和粥搭配在一起卖给顾客。这周要卖的食品是煮蛋。请问，你要是服务小姐，该如何向顾客推销煮蛋呢？

丹丹和佳佳想了想，都做出了回答。你觉得谁的回答比较好，能被录用呢？

■ 两个人的回答 /

A. 丹丹回答说：“我会在每一位顾客点餐前，都问一下顾客：‘加不加煮蛋？’”

B. 佳佳回答说：“我会在每一位顾客点餐前，都问一下顾客：‘您加一个蛋还是两个？’”

■ 点评 /

选A的同学：

丹丹的回答虽然符合面试官的要求，如果在每位顾客点餐前都询问一下，虽然会增加店里煮蛋的销量，但不能确保每位顾客都会点煮蛋。

选B的同学：

佳佳提出的问题直接缩小了顾客的选择范围，让顾客只能从一个还是两个里面选择，顾客这时面临的情况不是买不买的问题，而是买多少的问题，这样的话煮蛋的销量肯定会更大幅度上升的。

B为最佳选项。

■ 专家悄悄话 /

遇到问题的时候要多动脑筋思考。一个问题有很多种解决方法，如何选择一种最便捷、最快速的解决方法才是最重要的。



葡萄的味道怎么变了

● 大家感觉葡萄的味道有差异，可是原因不在葡萄本身。

在一个古老的森林里，住着一只狐狸。他岁数已经很大了，腿脚已经不再像年轻时那么灵便。他没有儿女，老伴儿也死得早，现在只剩下他孤零零的一个人，他每天都要为吃饭发愁。因为跑不快，力气也不如猎豹那般强大，所以狐狸根本抢不着食物。幸运的时候，他能捡些猎豹吃剩的骨头和肉；倒霉的时候，有好几天连一口东西都吃不着。

后来，狐狸想明白了一件事情，与其天天这么挨饿到处找吃的，不如靠自己的力量，赚钱养活自己。他辛辛苦苦地经营了一大片葡萄园。每到葡萄成熟的季节，大串大串的葡萄就挂在葡萄藤上，让人看了禁不住垂涎欲滴。

这段时间，狐狸就每天从中挑选出成熟、上好的葡萄，摘下来拿到村子里卖。

“快来买啊，新鲜香甜的葡萄！”狐狸大声吆喝道。

村子里的人们听到吆喝声，都纷纷拿着篮子来买葡萄。可是，狐狸卖葡萄有条特殊的要求：每人每天限购五十颗，多了不卖。尽管这样，买葡萄的人依然非常多。

那些买不到葡萄的人则纷纷抱怨：“狐狸先生，明天您多摘一些葡萄来吧。”

那些买了葡萄的人则说：“您的葡萄太好吃了，明天能不能多卖点给我们，一百颗可不可以？”

可是狐狸只是笑笑，摇摇头说：“每天成熟的葡萄是有限的，我只能卖这么多了。想吃葡萄，就早点来买吧。”说完，他收拾了东西回家了。

狐狸卖葡萄赚了不少钱，他的好朋友知道了这件事，非常羡慕他，决定也来卖葡萄。

第二年，狐狸的好朋友在自己的院子里也种了大片的葡萄。到了葡萄成熟的季节，他看着葡萄藤上成熟的葡萄欣喜极了。他把熟透的葡萄摘了满满一车，拉到村子里来卖。“快来买啊！新鲜的葡萄，快来买呀！”狐狸的好朋友吆喝着，村子里的人们知道又有葡萄吃了，急忙拿着篮子出来买。

“大婶，你想要多少？一百颗够不够？”狐狸的好朋友问道。

“好的好的，就要一百颗。”大婶付了钱，高高兴兴地走了。

“快来买啊，想买多少都可以啊。”他继续吆喝。

人们听说这里的葡萄想买多少都可以，纷纷来买。他的生意好得不得了。第一只狐狸那里的生意却冷清了。可是狐狸并不着急，他依然每天只卖数量有限的葡萄。

人们买了很多葡萄回家后，开心地吃起来。
没吃够的第二天又买



了很多回来。可是，人们吃着吃着就觉得，这只狐狸卖的葡萄怎么没有第一只狐狸卖的葡萄好吃呢？

第二天，人们便来到第一只狐狸那里来买葡萄。当然，最多还是只能买五十颗。人们买回去一尝，味道果然很不一样，还没有吃够，葡萄就没有了。人们第二天又来买。

渐渐地，第一只狐狸的生意又红火起来。而他的好朋友的葡萄摊前却没了生意。这到底是为什么呢？

狐狸的好朋友来请教他：“为什么你每天只卖五十颗葡萄，生意竟然这么好？而我每天不限量提供，大家为什么还不来买我的葡萄了呢？”

狐狸笑笑，说道：“因为人们对吃不够的东西，永远想吃。一旦吃够了，便不再想了。”

■ 编译/李珊珊

创富人生 / Wealthy Life

一样的葡萄，吃起来的感觉却不一样，就是因为满足感在作祟。同样，在赚钱方面，我们一方面要努力抓住机会，一方面要了解顾客的心理。同时，如果一味地把赚钱作为目标，生活就会少很多乐趣。

培养策略 / Training Strategy

不要为了赚钱而赚钱。我们教育孩子要有创富观念，培养他们具备创富能力，目的不是让孩子成为赚钱的机器。财富的意义不在于拥有多少金钱，而在于如何用金钱使自己的生活和他人的生活变得更美好。例如，当孩子有了一笔压岁钱时，家长可以建议和引导孩子如何使用这笔钱，为自己买学习用的书籍，或是帮助贫困山区的孩子，等等。



杰西卡的存款

杰西卡已经十岁了，可她还是很喜欢向爸爸妈妈要玩具，爸爸知道这样下去可不好。于是，有一天爸爸对杰西卡说：“爸爸妈妈现在工作很忙，没有时间给你买玩具了。这样好不好，爸爸给你一笔钱，如果你想买什么，就用这笔钱。可是，这是有条件的：第一，买玩具的钱我会每星期给你一部分；第二，一年之内你不能再向爸爸妈妈提出买玩具的要求了。好不好？”杰西卡想了想，认真地点了点头。如果你是杰西卡，你会怎样处理爸爸给你的这笔钱呢？



■ 你的看法 /

- A. 把每笔钱存起来，最后买一个自己中意的玩具。
- B. 每个礼拜买个小玩具，一分也不留。
- C. 把每笔钱存起来，一年之后或许自己就不喜欢那个玩具了，到时候就可以用来买更需要的东西了。

■ 点评 /

选A的同学：

你有了攒钱的概念，这是值得表扬的，可是你要想一想爸爸妈妈辛苦赚来的钱，你却买了玩具玩，这样合适吗？况且你已经是一名高年级的学生了，还要像小孩子似的天天玩玩具吗？

选B的同学：

你把爸爸给的钱都花光了，不但没买到有用的东西，又把钱浪费了，这样做应该吗？

选C的同学：

恭喜你。你不但有攒钱的概念，还初步了解了该怎样花钱才能让钱花得更有意义。玩具不是非买不可，何不把钱留起来做更有意义的事呢？

选C是最佳答案。

■ 专家悄悄话 /

只有知道怎么用钱买东西，并经历攒钱买东西的喜悦，或者因为没有攒钱而买不到自己非常喜欢的东西的失落，你才会认识到攒钱的重要性。

三个人的生

022

未来成功人
10Q
全商培养

张朝南，凌厉，封平，三个不同的姓名，三种不一样的人生，
“他们”的故事震撼了太多的人。

先说第一个人。他叫张朝南，乡村教师，朴实敦厚，典型的山里汉子。他有太多的事迹可以让那一方的人永远记住他，为了二十几个学生能顺利上学读书，他变卖了所有的家产，住在学校里，苦苦地支撑着几个村唯一的小学。作为一个极贫困偏远山区的民办教师，他的工资不仅少得可怜，而且被长年拖欠着，他甚至连婚都没结。每年涨山洪的季节，他都要亲自去接送各村的学生。在危险地段，他更是背着学生趟过河水。他的事迹上过报纸，可除了得到一点儿虚名外，对于他，对于他的学校，没有带来丝毫改变。

直到暴发那场最大的泥石流。那一次，张朝南在生死边缘奔走了无数次，救下了二十一名学生，却终有一个孩子被泥石流吞噬了生命。他自责自怨，无法面对那如花的生命在面前陨落。他觉得对不起教师这个称号，他连一个孩子稚嫩的生命都保护不了。那次灾难之后，他便放弃了教师的职业，成了无数普通山里人的一员。

再讲讲第二个人。此人叫凌厉。人如其名，他在那个圈子里绝对是人人谈之色变的人物。他是一个保镖，花高价雇他的人极其放心。他的身手很好，十个经过专业训练的大汉也不是他的对手。他冷酷无情，从不心慈手软。在一场地下商业纷争中，他和雇主面对几十个人，在谈崩了的情况下，他能将雇主安然带回，身后是一地被放倒的打手。这一事件，早已是保镖界的传奇与神话。

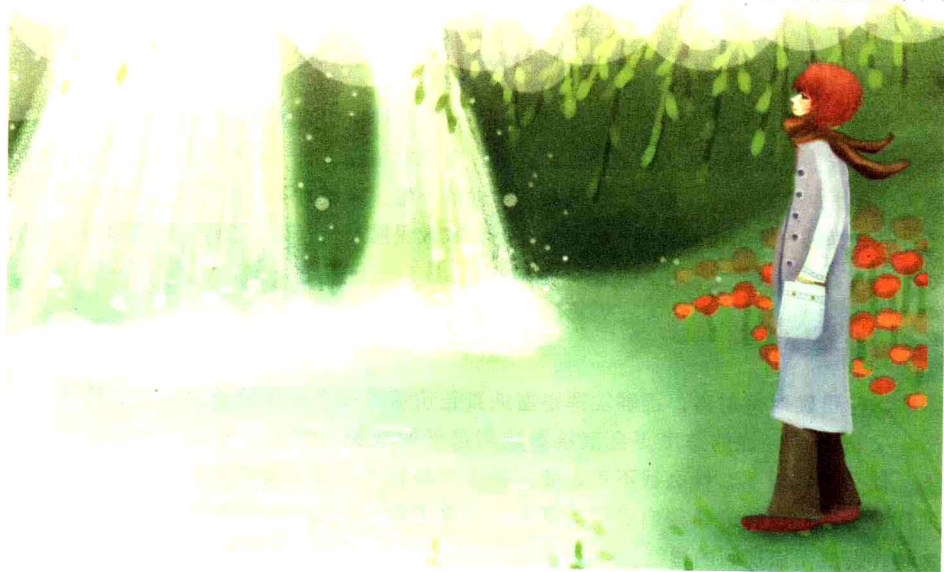
像凌厉这样的人，这样的人生，注定是充满着传奇和神话的。虽然他也有过太多次生死悬于一线的时刻，可他把这些当成了一种刺激。那几

年之中，他当保镖到底赚到多少钱，没有人计算得清。不过，再美的神话也有落幕的时候，他终因遇人不淑，在拼死保护一个大毒贩时，被警方生擒。神话终结之处，是萧萧的铁窗生涯。

还剩下最后一个人。这是一个地位尊崇的企业家，叫封平，年近半百开始创业，在短短几年内将一个小门面发展成大集团公司，让许多业内人士和记者惊为天人。是的，在当今竞争如此激烈残酷的现实之中，他能在几年之内迅速崛起，非是天才不能如此。年过六旬的封平事业如日中天，不过他很低调，丝毫没有大富豪的派头和霸气。令人感到惊奇的是，他竟然是单身，不知是丧失了亲人还是终身未娶。只是听人说在他的办公桌上，摆着一张小女孩的照片，这也让人们增添了许多猜想。

然而，更令人难以相信的是，封平一夜之间出卖了集团中自己的所有股份，甚至那些天文数字的财产他也全都捐了出去。这种做法，在国内是够惊世骇俗的了。有人说，他孤身一人，挣那么多钱也没人分享，自然捐了。可不管怎样，封平做到了，而且一下子消失在人们的视线中，连那些为挖新闻无孔不入的记者也寻不到他的踪迹，就像他从未出现过辉煌过。

张朝南，凌厉，封平，三个人，三种人生，仿佛来自三个不同的时空，他们却震撼了太多的人。我是在一个青年教育中心听到关于这三个人



的故事的，当时，一个老者正在给台下数百名问题青年讲课，讲的就是这三个人。那些问题青年，都是游走于法律边缘的人，太多的人因为这一堂课而悬崖勒马。

现在，接着把这三个人的故事讲完。

张朝南不当教师以后，却依然想着山里的孩子，为他们的教育问题困扰。最后，他决定去城里打工，想多挣些钱改变山里的教育现状。可是进城不久，他便发现了挣钱的艰难，而朴实的他也因钱的诱惑而慢慢偏离生命的正轨，开始为了快速挣钱而拼命。于是，保镖凌厉出现了。变成凌厉之后，他的钱挣得越来越多，每一次想收手时，都想着再干一次，终于身陷囹圄。十年刑满后，他出狱了，由于给太多的大老板当过贴身保镖，经历的商场事件也无人能及，他开始了自己的商场生涯。几年后，企业家封平横空出世。他这次及时身退，赚的钱被他捐出建了多少所希望小学，只有他自己知道。如今的他，正在一个遥远的山区，在一个崭新的希望小学里，做着敲钟人。在他住处的桌子上，仍然摆着那个小女孩的照片，那女孩，就是在那场泥石流中逝去的学生。

■ 撰文/包利民

创富人生 / Wealthy Life

为改变山里的教育困境，他开始拼命打工；为实现当初的愿望，他毅然将所有资产捐给希望工程。截然不同的人生经历，却实实在在地发生在了同一个人身上。为了什么去挣钱？这是围绕在故事主人翁身上的一条线。他的一生，只是为了一个信念、一个心愿。为了什么去挣钱？为了摆脱贫困？还是为了不让家人受累？只有有了正确的财富目标，我们才不会为了财富而走上人生的歪路……

培养策略 / Training Strategy

如何正确对待财富，正确发挥财富的真正价值是每个孩子培养财商的必修课程之一，父母对待金钱的态度更会直接影响到孩子的成长。作为家长，我们应该告诉孩子，什么钱可以要，什么钱不可以要。孩子对金钱的渴望要有所控制，虽然我们每个人都渴望得到金钱，希望自己成为富翁，但是不能让金钱控制思想，不能因为一时的贪婪，造成无法挽回的过错。

名人堂/

Hall of Fame

大富豪小时候的致富奇招

■ 巴菲特

Warren Buffett

五岁开始发财

著名的股神巴菲特五岁时开始卖口香糖赚钱，他还是个很有原则的小生意人。当时，不同口味的口香糖是包在一起出售的。有一次，一位女士只想买一片水果口味的口香糖。小巴菲特十分坚持地说：“我是不会分拆口香糖来卖的。”而且，巴菲特每次都把自己赚到的每一分钱都记在一个小账本上，这是他人生的第一本账本。

■ 布兰森

Richard Branson

从两块巧克力饼干赚起

布兰森是英国一个拥有三百五十家分公司的商业帝国的创始人。小布兰森从小就有商业头脑。一次，父母送给他一部电动玩具小火车，小布兰森非常感兴趣，他开始自己动手改装小火车，提高车速。但小布兰森却不是纯粹为了改装而改装，而是有着明确的目的：他为小火车制作了门票，让小朋友观看。小火车改装成功之后，他定下每人两块巧克力饼干的门票价格。此后，一个半月内，小布兰森都不愁没有饼干吃。

■ 卡洛斯

Carlos Slim Helu

十一岁开始投资

世界首富卡洛斯十一岁时，从父亲那获得一笔资金。年幼的他大胆地开始了财富之旅。他购买了政府债券，并获得了成功，得到了不菲的回报。之后，卡洛斯开始尝试其他领域的投资。十五岁时，小卡洛斯凭借自己的努力，成为墨西哥最大银行的一名股东；十七岁时，卡洛斯学会了炒股，并开始独立进行风险投资运作。

善良的天使

026

未来成功人士
100%全商培养

● 因为信任，他答应她的赊账。当她不辞而别后，他陷入了痛苦、懊悔之中。
可就在圣诞节那天，事情发生了出人意料的变化……

那是一个充满鸟鸣的早晨。当本将牛奶送进希勒瑞的堂兄家里时，他并没有像以往那样高兴，很显然，这位瘦弱的中年人根本就没有什么心情和他人交谈。

希勒瑞全家搬到这儿不过几个星期的时间。在他们寻找房子的那段时间里，他们一家都是寄居在堂兄家里的。

在本将牛奶瓶取下来的时候，他终于闷闷不乐地将这件让他不愉快的事说了出来。原来，这个镇上有两名客户还没有付账就搬走了，因此，他不得不用自己的钱补上。这两名客户有一个欠了十便士，而另一个却欠了七十九便士，而且他完全不知道对方新家的地址。本对自己准许顾客欠账的行为感到懊恼透了。

“她确实是一个非常美丽的人，”他回忆说，“有六个小孩，而且还有一个就快出生啦……她常常对我说：‘等我丈夫一找到第二个工作，我马上就结账。’我真不敢相信自己竟然相信她了，真是愚蠢啊！原本还觉得自己做了件好事！这次，我可是得了一个好教训。”

当希勒瑞太太第二次看见本的时候，他简直都要气疯了。在本说到那些喝牛奶却没有付钱的脏孩子们时，他的头发都气得竖了起来。

希勒瑞太太很想帮助本，帮他恢复到以前平静而又快乐的样子。她发现圣诞节马上就要到了，她想起祖母曾经说过一句话：“当他人拿走属于你的东西时，你不妨就送给他吧，这样，你便不会觉得自己被掠夺了。”

等本又一次送牛奶来的时候，希勒瑞太太说她有方法能让他对那七十九便士不再耿耿于怀。

“我不相信……”他颇为恼火地说，“不过，不妨说来听听……”

“你就当送了她一份圣诞礼物，还有那些需要它们的孩子们。”

“什么？”本生气极了，“说真的，我都没送过我妻子那么昂贵的礼物呢！”希勒瑞太太没有再说话，可她坚信自己的方法一定是对的。

他再来送牛奶的时候，希勒瑞全家就会以这个提议和他开玩笑：“难道你还没答应送给她牛奶吗？”

“没有！”他说，“不过，我正琢磨着给我妻子送一份七十九便士的礼物，当然，如果有另一位母亲也同样利用我的同情心的话，我就不送了。”

从此以后，每次当他们谈论起这个话题的时候，本都会变得稍微轻松一些。接着，在离圣诞节还有六天的时候，本彻底发生了变化了。那天，他满脸笑容，双眼炯炯发光。

“我就这么做了！”他高兴地说，“我将牛奶当成圣诞节的礼物送给他们啦！这么做真是不容易，可我并没有失去什么，一切早已过去啦！我现在感觉好多了！因为正是有了我，那些小孩子们的碗中才能盛有更多的牛奶。”

圣诞节来了，然后又过去了。大约两个星期后，在一个早晨，本几乎是跳着跑来告诉希勒瑞一家这件事情的：

“请等等！”他听到有人在喊他。转身一看，只见一个妇人正向他跑来，她的手中还捏着一些钱。他马上就认出了她，她正是那个有许多孩子，而且没有付牛奶钱的女人。



“请等等！”她说，“我把钱给你。”本停下来。“抱歉，”她满脸通红地说，“我一直想付钱。”后来，她解释道：有一天晚上，她丈夫很晚才回家，告诉她自己已经找到了一间非常便宜的房子，而且还找了一份晚上能做的工作。于是，他们当晚就搬走了。由于太匆忙，她来不及留下地址。

“我现在有些钱了，”她说，“这二十便士，看可不可以先还上……”

“太太，不用付了！”本笑着说，“已经有人付过了。”

“什么？”她有些不可思议地说，“是谁付的？”

“嗯，是我……”本忍不住羞涩地笑道，他的脸上充满了自豪和喜悦。她看着他，觉得本就像天使一般，然后她默默地哭了。

“不知道怎么的，我也哭了……然后，我想到那些小孩子们正在圣诞节里，吃着带有牛奶的麦片粥。你能想象那是怎样的一种激动心情吗？我感谢你对我提的这个建议。”本高兴地说。

“那你拿那二十便士了吗？”

“没有。”本羞涩地笑了笑，“我本来就是将那些牛奶当成礼物送给他们的！”突然，希勒瑞太太明白了：真正的快乐来自于对他人的帮助与宽容。而就在那一瞬间，她觉得自己也变成了一个带着光环的美丽天使……

■ 撰文/威廉·贝内特 编译/余妮娟

创富人生 / *Creating Life*

假如你就是故事中的本，当你充分信任了别人后，却得知被“骗”，你会怎么办？你会继续生气，懊悔当初不该随便相信别人，还是听希勒瑞太太的，就当送了一份礼物给那家“骗子”？幸好，本听从了希勒瑞太太的建议，并在得知真相的那一刻，深深体会到了金钱的意义，那是一种发自内心的、真正的快乐。

培养策略 / *Training Strategy*

钱乃身外之物，可没有钱我们也不能正常生活下去。因此，除了会挣钱，懂得如何理财也显得格外重要。但是，我们不能为了省钱而天天在家里啃馒头吃咸菜，那样生活就失去了乐趣，省钱也就没有意义了。其实，只要用对了方法，你不仅可以省下钱，而且丝毫不会影响你享受生活。比如，你可以充分利用优惠券，购买打折商品；货比三家，选择最合适的价位；网购或团购商品等。

记账本

琳琳想买一条漂亮的围巾送给妈妈当生日礼物，可她突然发现自己钱包里的钱根本不够支付那条漂亮的围巾，只好垂头丧气地走出了商场。

琳琳仔细回想了自己这个月的花销，可是她想不起来这个月买了什么。零用钱就这么东花一点儿、西花一点儿，渐渐没有了。你能为琳琳想个办法，可以帮助她记住钱是怎么花的，都花在哪里了吗？



■ 你的建议 /

- A. 做一个记账本，把每个月买的东西，花了多少钱都记在上面。
- B. 每个月预留一部分钱存起来，剩余的钱可以随便花。

■ 点评 /

选A的同学：

记账本是一种很好的理财方式，把每一笔消费都记在上面，可以对自己花的钱一目了然。可是，花钱要有计划，如果没有计划地花钱，即使把每笔钱都记在上面也起不到理财的效果。

选B的同学：

这个方法可以帮助我们存钱，只是剩余的那笔钱要是随便花，不该买的东西也买的话，不是一样在浪费钱吗？

最好的办法是，制订一个消费计划，每个月把该花钱的项目列出来，然后再把剩余的部分存起来。每个月花该花的钱，还能有结余，这样就是真正在理财了。

■ 专家悄悄话 /

同学们，你们知道吗？买小东西的费用累积起来，真的很惊人。所以好好管理你手中的金钱，小钱在不经意间花掉，久而久之就是一笔大数目呀。

学会利用自己的愿望

030

未来成功人士全商培养

孩子，如果你既想买这个，又想买那个，但是我只能给你这么多钱，如果你有能力让钱变多的话，就把想买的都买回来。

一位朋友的孩子养成了乱花钱的坏毛病，刚满十六岁的他就想拥有一辆自己的汽车，理由是：他所有的朋友都从父母那里得到了汽车。儿子想动用他上大学的储蓄作为首付买辆汽车，他的父亲很烦恼，于是就从办公室里给我打来了电话。

“你认为我应该允许他这样做吗？或者我应该像其他父母那样给他买一辆汽车？”

对此我回答说：“从短期来看这样做可能会减轻你的精神压力，但从长远来看，这样做你会教给他什么呢？你能不能利用他这种希望拥有一辆汽车的愿望来激励你的儿子去学点东西什么的？”

我的朋友心里豁然一亮，赶忙回家了。



两个月后我再次遇到这位朋友。

“你儿子拥有了自己的汽车了吗？”

我问。

“不！他没有。但我给了他三千美元，我告诉他可以使用我的钱，而不能动用他上大学的钱。”

“啊！你很慷慨呀！”我说。

“也不是，我接受了你的建议，利用他这种想拥有一辆汽车的愿望促使他能够学到一点东西。”他说。

“接下来呢？”我问。

“我告诉他，这三千美元归他所有了，但他不能直接用来购买汽车，他可以用这笔钱来赚钱，而一旦把三千美元变成六千美元，就可以用挣到的三千美元去买汽车，而我当初给他的三千美元，仍要用在他上大学的支出上。”

“那么结果怎样呢？”我问。

“他投资了股票，开始在交易中他很幸运，但几天之后他就把挣到的钱几乎全赔光了，接下来他开始真正地感兴趣了。

“今天，我想他可能损失了两千美元了，但他的兴趣更大了，不仅读完了我给他买的所有书籍，还到图书馆去阅读更多的书。

“他如饥似渴地阅读报纸和金融方面的书籍，而不是关注从前爱看的音乐节目，现在他只剩下一千美元了，但他的兴趣和学习劲头冲天。他知道如果自己赔光了那笔钱，他就不得不再多步行两年了。”

“要是他赔光了所有的钱怎么办呢？”我问道。

“如果碰到难关，那就得跨过去，我宁可他现在赔掉一切。而且，我想这是我用于教育他所花的钱中效果最好的三千美元，他从中学到的知识将使他受益终生。他将对金钱产生新的尊重，我想他不会再大手大脚地花钱了。”

■ 编译/刘国华

创富人生 / Wealthy Life

我们可以借钱来获得想要的某种东西，而不是把注意力集中在为自己创造金钱上，这样做在短期来看很容易，但长期来看却会产生问题。财商的训练要和自己的兴趣联系起来，这样在创造财富的过程中才会觉得充满动力。

培养策略 / Training Strategy

如果你的孩子经常向你要这个要那个，你不妨学学文章中的爸爸，把训练孩子的财商和他的兴趣、愿望联系起来。告诉他，如果想要获得自己想要的东西，就要有能力赚到那么多的钱，这样才能不断激励孩子积累更多的能力创造财富。

借钱

小雨和爸爸妈妈去逛商场，爸爸妈妈事先给了她五十元，告诉她这些钱可以自由支配。小雨看中了一顶三十元的帽子，便毫不犹豫地买了下来。一会儿，她又看到一件漂亮的花裙子，标价是五十元。这时，她手里的钱已经不够了。小雨想让爸爸妈妈给她买下来，但是爸爸妈妈没有同意。这时，小雨对妈妈说：“您借我三十元，回家我还给您！”同学们，请认真地想一想，借钱最重要的是什么呢？

■ 你的建议 /

- A. 借钱最重要的是要讲信用，借了就要及时还。
- B. 有能力偿还很重要，没有能力还钱就不要轻易向他人借钱。

■ 点评 /

选A的同学：

无论是向亲人朋友借钱还是向银行借贷，都要讲信誉，及时还款。

选B的同学：

在发生借钱（借贷）行为时，有没有偿还能力是重要的考虑因素。尤其是向银行借贷，没有偿还能力的话，银行是不会考虑借钱给你的。

答案是A和B。

■ 专家悄悄话 /

信用是一辈子的财富。虽然学生借钱都是小数额的，但是一定要记住借钱必须及时还。而且，不要依赖借钱，培养合理的消费计划才是最重要的。



2 有胆敢为天_下先

——胆识助财富增长

财富不是唾手可得的。我们必须有执著的创富信念，大胆的创富勇气，并付出辛勤的劳动，才能最终拥有财富。那些做出一番大事业的商人之所以能获得成功，最重要的原因就是他们坚持不懈地为梦想而努力，即使失败也不放弃追求。

让我们翻开本章，踏着商界巨人的足迹，去探寻他们的创富奥秘吧！



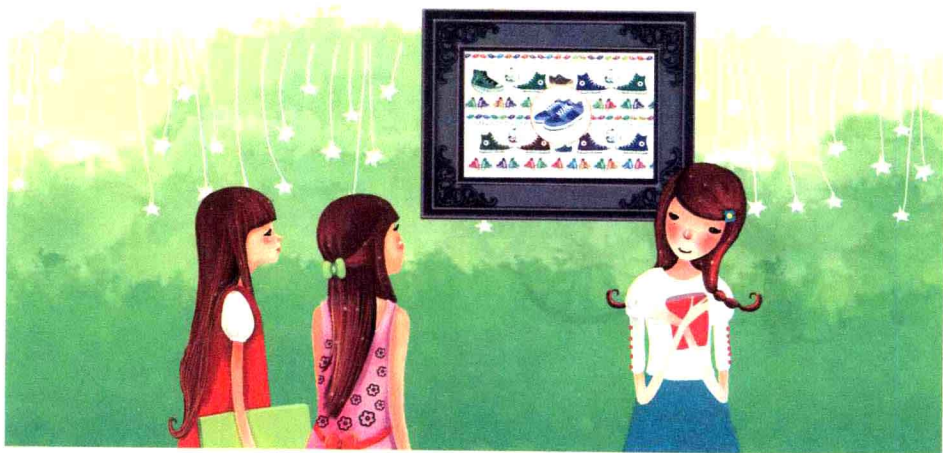
多一点要求

- 你要求的次数越多，你就越容易得到你想要的东西，而且也会享受到更多的乐趣。

假 如你称当今世界上最了不起的推销员是一个小黄毛丫头，她绝对不会介意。因为在玛奇塔七岁的时候，就成功卖出了女童军饼干，并赚得八万多美元。

十三岁那年，当玛奇塔发现了销售的诀窍后，就每天在放学后一家挨一家地售卖饼干。原本十分害羞的玛奇塔，一下子成为了一个卖饼干的能手。所有的这一切都源自于一个愿望——一个火红热烈的愿望。在玛奇塔和她的母亲眼中，最大的梦想便是环游世界。在玛奇塔八岁时，父亲抛下了她们，随后，玛奇塔的母亲就在纽约做服务员养家。不久，十三岁的玛奇塔便在女童军杂志上看到一个消息：饼干卖得最多的童子军能免费带着另一个人去环游世界。于是，她决定努力卖女童军饼干，并决心刷新女童军饼干的销售纪录！

可只有想法是远远不够的，为了实现梦想，玛奇塔明白她得制定一个计划才行。她的姑姑建议说：“不管什么时候都要穿上适宜得体的衣服，衣着



代表着你的专业精神。工作的时候，就要穿得像个生意人。穿上你的女童军制服吧，每天四点半或是六点半的时候去推销，特别是在周五的时候，你得想办法让他们多订一些饼干，而且每时每刻都面带微笑。无论他们买不买，你一定要很有礼貌。这不是要他们购买你的饼干，而是请他们投资。”

或许，许多童子军都有环游世界的愿望，或许，他们同样制定了周密的计划，可只有玛奇塔坚持了：坚持每天放学后穿着制服，面带微笑，锲而不舍地敲响每一扇门，请他们为自己的梦想投资。

那年，玛奇塔成功卖出三千多盒饼干，终于赢得了环球之旅的机会。此后，她又陆续卖掉了四万两千多盒饼干，并开始在各大推销会上进行演讲。随后，她又在一部专门描述她的冒险经历的电影中演出。

另外，她还是畅销全球的《凯迪拉克》《如何售卖更多饼干》《电脑》以及《其他重要的事情》这几本书的作者之一。

与其他有着梦想的人相比，玛奇塔并不算很聪明，可区别就在于玛奇塔发现了销售的诀窍，那便是多一些要求。许多人往往在还没开始之前就失败了，正是因为他们没有请求别人送给他想要的东西，总在别人想要拒绝之前，便由于担心被拒绝而首先否定了自己。

■ 撰文/杰克·坎菲尔、马克·汉森 编译/余妮娟

创富人生 / Wealthy Life

一个成功的推销员，需要的不仅仅是一双慧眼，更需要一种坚持不懈的精神。在看清市场，了解消费者的需求和购买力之后，再有的放矢，用适合消费者的产品去满足他们的需求，剩下的事情就只需坚持了。玛奇塔在练就一双慧眼后，正是凭着惊人的毅力，才最终实现她环球旅行的愿望，并得到了人生的第一桶金。

培养策略 / Training Strategy

玛奇塔靠胆量和智慧实现了自己的愿望，并创立了一番事业，这并不是神话！家长们如果也想鼓励孩子今后自己创业，就要从小让他们尝试做一些赚钱的事。例如让孩子种花，然后把花拿出去卖等事情。相信，每一次独立挣钱的经历都会让孩子学到很多东西，并有效锻炼他们的勇气和魄力。

消费清单

这个星期，妈妈给小米二十元零用钱。小米有很多东西想买：两元的棒棒糖，三元的练习本，十元的洋娃娃，两元的铅笔。差点忘了，还包括五天的早餐呢，每顿早餐是两元钱。

小米应该怎样花这二十元钱呢？以下是同学按先主要后次要的顺序列出的三张消费清单，你觉得哪个是最佳选择呢？

■ 消费清单 /

- | | | |
|------------------------|------------------------|------------------------|
| A. | B. | C. |
| $5 \times 2 = 10$ 元早餐费 | 2元棒棒糖 | 2元棒棒糖 |
| 2元铅笔 | 10元洋娃娃 | 2元铅笔 |
| 3元练习本 | $5 \times 2 = 10$ 元早餐费 | 3元练习本 |
| 2元棒棒糖 | 2元铅笔 | 10元洋娃娃 |
| 10元洋娃娃 | 3元练习本 | $5 \times 2 = 10$ 元早餐费 |

答案

A是最佳选项。

■ 专家悄悄话 /

同学们，在有很多东西要买的情况下，你要分清主要和次要，学习用品是首要的，其他的都可以放在学习用品之后。但是，每天的早餐必须要吃，好身体是任何事情的前提。所以，零花钱要有计划地花。



克罗克的成功秘诀

● 你知道风靡全球的麦当劳是怎样发展起来的吗？原来，它差一点就要成为一个“无名小卒”了……

1937年，有一对犹太兄弟——麦克·麦当劳和迪克·麦当劳，因受经济萧条的影响，高中毕业后被迫离家外出，从美国东海岸来到加利福尼亚，开设了一家汽车餐厅。结果生意异常红火。

同年，一位屡遭失业打击，名叫雷蒙·克罗克的美国人，终于当上了一家小公司的老板。可是公司前景不容乐观，虽苦心经营，生意仍只能勉强维持。

这时，已经接近五十岁的克罗克，眼看就要默默无闻地了却一生了。

一个偶然的的机会，克罗克走进了麦当劳兄弟的餐馆。克罗克发现，小小的餐厅里竟然挤满了人，生意好得令克罗克吃惊。

克罗克马上察觉到麦氏兄弟已经踏进了一座“金矿”。

他立刻进店找到这两个犹太人，问他们生意这么好，有没有意向开几家分店。

但是，麦当劳兄弟却摇了摇头，指着附近的山坡，说：“你看到上面那栋房子了吗？那就是我们的家。我们喜欢那个地方，要是连锁餐馆开得太多了，我们就忙得甭想回家了！”

很显然，麦氏兄弟身在“金矿”却不识“金”。

克罗克非常清楚，如果麦当劳兄弟就这么守着餐馆，哪怕再好的生意，盈利也是非



常有限的，而如果将这个餐馆交给他来打理，情形可就大不相同了。

于是，克罗克请求麦当劳兄弟雇用他来当餐厅的经理。麦当劳兄弟当然看不上这么个糟老头子，最后，克罗克只好请求麦当劳兄弟将餐厅卖给他。麦当劳兄弟坚决不同意。

为了让克罗克死了这份心，麦当劳兄弟给克罗克开出了一个天价：非两百七十万美元不卖！其中兄弟俩每人一百万美元，交税七十万美元，而且一定要现金。

克罗克差点气得晕倒在地。当时那家餐厅最多值七万美元，而他们却开价两百七十万美元，这就好比用一头牛的价钱去购买一只兔子！很显然，麦当劳兄弟并不想转让这家餐厅。

令麦氏兄弟没想到的是，克罗克竟然答应了。

经过多方筹措，克罗克终于借贷到两百七十万美元，并买下了麦当劳餐馆的名号、商标、版权以及烹饪配方。

至此，麦当劳快餐店就归于克罗克的名下了。虽然公司的名号仍叫麦当劳，却与麦当劳兄弟毫无关系了。麦氏兄弟是麦当劳公司的创业者，但他们显然不是做大生意的人。

克罗克说：“他们比我年轻，可他们都歇手不干了。但我的事业才刚刚开始！”

如今的麦当劳餐厅已经成为大型的连锁快餐集团，分店遍布全世界六大洲百余个国家，总数有三万多家。2001年的总收入已达到一百四十多亿美元，



净利润为十六多亿美元。

而麦氏兄弟呢？

一位已于1971年过世，另一位生活得也很优裕，很显然，他那一百万美元一定是投到较好的行业中去了。但可以肯定的是，不论他投资到哪里，都不如拥有麦当劳好。

克罗克的座右铭是：世上任何东西都不能代替恒心。

“才华”不能：才华横溢却一事无成的人并不少见；

“天才”不能：是天才却得不到赏识者屡见不鲜；

“教育”不能：受过教育而没有饭碗的人并不难找；

只有恒心加上决心才是万能的！

也许，这就是克罗克赢得巨大事业的成功诀窍。

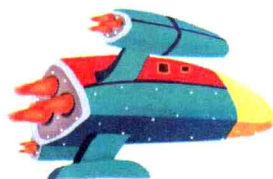
■ 撰文/沈岳明

创 富人生 / Wealthy Life

财富，是眼光和机会的交集。人生路上，精准的眼光不仅会带来巨大利益，更会影响我们的每一次机会和选择。麦当劳兄弟遇到天赐良机，却没有眼光而与财富失之交臂，确实是身在“金矿”却不识“金”；而克罗克则借助准确独特的眼光，为自己创造了机会，成功开始了自己的创业旅程。

培 养策略 / Training Strategy

财富不只是限于眼前的金钱交易，同时还包含了对未来财富的把控。独到的眼光是无形的财产，父母在培养孩子认识金钱、学花钱的时候，也要培养孩子看待未来事物的眼光。因为只有宽阔的眼界才能看到更为广阔和长远的未来。



乘坐什么车

放学了，同学们三三两两地结伴回家。小红和小明一起走出了校门，他们正好同路。小明要乘公共汽车回家，小红说：“乘公共汽车多挤呀，咱们乘出租车回去吧。”小明摇了摇头，说：“公共汽车便宜，出租车太贵了。我们还是乘公共汽车吧。”

亲爱的同学，你觉得小红和小明谁说得有道理呢？

■ 你的建议 /

- A. 小红说得有道理，公交车上那么多人，还是出租车舒服。
B. 小明说得有道理，出租车太贵了，学生还是乘坐公交车吧。

■ 点评 /

选A的同学：

每天都乘坐出租车上下学，一个学期要花费多少呀。
作为学生，可不能这么铺张浪费。

选B的同学：

小明知道节俭，这是很好的习惯。
选B是最佳答案。

■ 专家悄悄话 /

同学们，节俭是中华民族的传统美德，我们从小就应该培养节俭的精神，花钱不要大手大脚。乘坐公共汽车每次最多才一两元钱，而乘坐一次出租车至少就要十几元。如果不是有特殊的需要，每天乘坐公共汽车就是很好的交通方式，能为父母省下不少钱呢。



逆境中寻找时机

面对不景气的经济、拮据的生活，约翰没有自暴自弃。他从别人成功的经历中吸取经验，使自己的创意变成现实，走上了致富的道路。

机会如同时间一样，对每个人都是平等的，为什么有些人能抓住机会成为巨富，而很多人却与机会擦肩而过，不得不与贫困为伍呢？

虽说机会面前人人平等，但把握机会靠的是行动，人们不是常说，机会偏爱有准备的头脑吗？要想把握住机遇，你不仅要在思想上做好准备，而且还要将行动落到实处，这当然不是一件人人都能做到的事。但是，只要你能够保持一种对机遇的敏感、一种自动自发的使命感与责任感、一种奋斗拼搏的精神，你就一定比别人更容易拉住成功的手。

这个故事将会告诉你，如何在逆境中为自己寻找出路。

20世纪30年代，美国遭遇了经济危机，企业倒闭、股市崩盘，很多人都失去了工作。

有位名叫约翰的年轻人，也没有逃脱这个厄运，他开的公司也未能摆脱经济危机的影响，倒闭了。此时，约翰身无分文。

看着自己辛辛苦苦建立起来的公司就这样结束了，约翰的心里很不是滋味。但是，他没有像其他人一样自暴自弃，而是不住地寻找机会，想重新干出一番轰轰烈烈的事业。

一天晚上，约翰和一位曾经的同事聊天，那位同事向他讲述了这样一个故事：在以前，汽水饮料是用桶装的，出售的时候都用塑料杯子装饮料，携带起来很不方便。

后来，有个人想到了一个办法，用瓶子来盛装汽水。他将这个想法提供给可口可乐公司，并要求从中获取百分之一的利润。这个想法立即被可

可口可乐公司采纳，当年，瓶装可口可乐非常畅销，这个人也因此赚了一大笔钱。

当晚，约翰驱车回家，边走边想这个故事。途中经过一个加油站，约翰停下车，进去加油。

在当时，加油站是唯一提供加油服务的地方。加油时，约翰突然灵机一动，想到：“我是不是也可以出售瓶装汽油，这样，司机们就不必非得跑到加油站加油了，开车外出就会方便多了。”

正在他为自己的天才设想而兴奋时，一个问题又出现在眼前：“如果玻璃瓶不小心打破了，那将是非常糟糕的。对了，我可以用罐装！”

打定主意后，约翰立刻投入了行动。他先联络好制罐商和油商，给他们详细地介绍了罐装汽油的前景，并答应他们，如果这笔生意做成了，将给他们各自百分之十五的分红。制罐商和油商同意了约翰的做法，答应与他合作，生产罐装汽油。

接着，约翰又跑去见一个连锁杂货店的老板，向他讲述了自己的想法：“我有一个绝佳的



主意，可以帮助你增加利润。如果你同意每一卡车汽油付我七十五美元利润，我愿意提供这个方法。”

老板虽然有一点疑惑，但还是同意了他的要求，并且让他说出自己的办法。

约翰说：“出售罐装汽油！同时我将供应你们这种产品。”

连锁杂货店的老板起初并不看好这种罐装汽油，但他决定尝试着先进一批货卖卖看。没想到，这种罐装汽油一经上市，马上受到了司机的欢迎，尤其是那些从事长途运输工作的司机。紧接着，很多运输公司开始大批订购这种罐装汽油。

就这样，约翰在经济不景气的时候，以每卡车七十五美元的利润，成为了百万富翁，这也为他日后的发展奠定了坚实雄厚的基础。

■ 编译/刘 颖

创富人生 / Wealthy Life

当外在因素对自己不利时，一味地抱怨、叹息是无用的，关键是要改变自己。在不利的境况中，要积极寻找有利的机会，就像约翰那样，扭转自己财运的方向盘，让人生的列车尽快驶入创富的快车道。

培养策略 / Training Strategy

果断的决策力和判断力是培养财商的一个重要环节。如果孩子在判断事情时犹豫不决，那么或许当发财的机会摆在他眼前时，也会遗憾错过。作为父母，要鼓励孩子果断地做出判断，即使一开始孩子可能会做出错误的判断，让你蒙受部分损失，可是不要打击他，适当的鼓励会让他在下一次做出判断时考虑得更加周全。



冲浪板

米兰达非常喜欢冲浪，在妈妈的帮助下，米兰达攒了一年的钱终于买下了一个质地非常好的冲浪板。米兰达只要一有空就会去冲浪。朋友们都非常羡慕她，想要借来玩一玩。米兰达很为难，一方面这是自己好不容易才攒钱买回来的心爱的东西；另一方面，他们都是自己的好朋友，如果把冲浪板弄坏了，她该多心疼呀，应不应该让他们赔呢？同学们，你为米兰达出个主意吧？

■ 你的建议 /

- A.既然是好朋友，就借给他们玩吧。
B.让想玩冲浪板的朋友预约并收取一定的费用。

■ 点评 /

选A的同学：

借给好朋友玩是可以的，万一冲浪板坏了呢？自己心疼不说，让他们赔还伤了情谊。

选B的同学：

这样做是个不错的选择，如果冲浪板有损坏，可以用这笔钱再买个新的。这么一来，冲浪板对米兰达来说不仅是休闲用的玩具，同时也是一种投资的对象，给她带来无尽乐趣。

选B是最佳答案。

■ 专家悄悄话 /

不要认为收取朋友的费用有什么不妥，这是最公平的解决问题的方法了，不但满足了朋友们的愿望，还消除了自己的担心。



让梦想变成现实

● 善待人生的每个梦想，给自己信心，要知道你有能力实现它。

五 年之前，萨迪尔来到南方的乡村，在那里从事福利工作。
萨迪尔需要做的，便是让乡村里的每一个人都相信自己可以自给自足，同时，他还鼓励他们去大胆实现自己的梦想。

萨迪尔来到一个名叫密阿多的小镇之后，政府帮萨迪尔召集了镇上需要依靠福利来生活的二十五个穷人。

与他们一一握手后，萨迪尔问的第一个问题便是：“请问，你们有没有什么梦想呢？”

结果，在场的所有人都面露惊讶地看了看萨迪尔，好像这个萨迪尔是外星人一般。

“梦？哈哈，我们从来都不做梦的。要知道，做梦又不能发财。”人群中，一个红鼻子的寡妇慢慢回答道。

萨迪尔静下心来，开始耐心地解释：“梦想并不是做梦。我想，你们一定希望可以得到什么东西，希望有什么事情可以突然实现，告诉你们，这就是梦想啊。”

红鼻子寡妇想了想，开口说：“说实在的，我并不知道你所说的梦想到底是什么东西！可我现在最想干的就是赶走野兽，因为它们太可恶了，总想闯进村子，咬我的孩子。”

听完，大家全都哈哈大笑起来。

萨迪尔微笑说：“那你有没有想过什么办法？”

她说：“是的，我想把旧门换成一扇坚固的、能够抵御野兽的新门，这样一来，我就能安心出门干活啦！”

萨迪尔又问：“谁会做防兽门？”

这时，一个头顶光秃秃的瘸腿男人低声说：“我以前倒是做过门，不过时间太久啦，恐怕早就不会了。不过，我愿意试试。”

接着，萨迪尔又过转头，问大家还有没有什么梦想。

一位单亲妈妈大声说：“我……我想上大学，去学习文秘知识，可……可没有人可以帮我照看那六个孩子。”

萨迪尔问：“谁可以帮忙照看那六个孩子呢？”

一个孤寡老太太说：“我想我可以带好那些可爱的家伙们，我以前帮别人看过很多孩子……”

萨迪尔点点头，给了那个秃顶男人一些钱，让他去买材料和工具，随后，他便让大家解散了。

过了一个星期，这些穷人又被萨迪尔召集起来。

萨迪尔首先问了问那个红鼻子的寡妇：“现在，你家的防兽门有没有装好呢？”

红鼻子寡妇点点头，高兴道：“是的，我再也不用每天待在家里守护孩子们了，现在，我有充足的时间去实现我的梦想！”

接着，萨迪尔又转身问那个秃顶男人感觉如何。

秃顶男人兴奋地对萨迪尔说：“许多年以前，我为自家做过一扇防兽门，可当时并没有做好，后来，我就没有做过了。这次，我下定决心一定要做好，结果真的就做好啦！大家都夸赞我很了不起，可以做出这么好这么结实的门来！”



萨迪尔微笑着对大家说：“这几位的经历都是一些很好的例子。它们证明我们的梦想是可以实现的。许多时候，并不是我们真的就没有本事，只是我们不愿意给自己机会去尝试，或者说，是我们根本就不愿意去努力做到。”

五年之后，当萨迪尔来密阿多进行回访时，发现在当年的那些穷人之中，只有六个智力比较低下的残疾人仍旧需要依靠政府的福利维持生活，而其余的那十九个人，全都过上了靠自己能力吃饭的幸福生活：

红鼻子寡妇种了许多咖啡，她的收成非常好；

秃顶男人成为当地十分有名的木匠；

孤寡老太太在当地办起了一个托儿所；

还有那个单亲妈妈，她是最优秀的。当她上完大学后，竟成功办起了一家大型家具公司。现在，她已经为许多需要帮助的人解决了就业问题。

■ 撰文/维吉尼亚·萨迪尔 编译/余妮娟

创富人生 / Wealthy Life

在梦想和财富面前，每个人都是平等的，每个人都有实现它们的可能，关键就在于你有没有这个胆量。许多人会像文中的穷人一样，或因为自卑，或因为胆小，在畏缩中亲手扼杀自己的梦想，最后还抱怨现实太残酷，殊不知，那个残酷的人就是你自己。事实证明，人并非生来就是穷人，只要你有胆量，就有可能通过自己的双手挣得属于自己的财富。

培养策略 / Training Strategy

善于动脑，勇于尝试，财富就会降临到你头上。亲爱的同学，在日常的学习中，你是不是习惯了用老师教给你的方法解题，而不曾尝试更好的解题思路，更快地将题目解答出来？生活中，你有没有想过一些小窍门，例如用废弃的纸箱做一个分类收纳的盒子等等，让生活变得更便捷轻松？只要你养成多想一想，多动一动手的好习惯，任何事情都会有更好、更快的解决方法，久而久之你就会收获到致富的胆识。





可以赚钱的泥土

一天晚上，露茜和爸爸聊天，爸爸想考一考她有没有赚钱的头脑，就问她：“现在我给你一堆泥土，让你自由支配。你怎样利用这一堆泥土赚钱呢？我给你以下几个选项供你选择。”

- | | |
|-------------------|-----------|
| A. 开辟一片花园，种花卖花。 | E. 送人。 |
| B. 给自己的宠物造个舒服的房子。 | F. 卖给建筑队。 |
| C. 捏泥人卖。 | G. 卖给花农。 |
| D. 制成砖卖。 | H. 种粮食。 |

答案

。H、G、F、E、D、C、B、A

■ 专家悄悄话 /

想要创造财富就要肯动脑筋，一些很看似很普通的东西都有可能为你带来财富。

以商救国的乔致庸

● 乔致庸敢为天下先，与人方便，也为自己打通了财路。

乔致庸是清末有名的晋商。他出生在商贾世家，从小父母双亡，由兄长乔致广抚养长大。乔致庸幼年读书很用功，在中了秀才后，他曾雄心勃勃地要走仕途之路，振兴乔氏家族。但天不遂人愿，乔致广英年早逝，乔致庸只好弃儒从商，接掌了乔家。

乔家当时在祁县的大德兴丝茶庄主营生意就是丝茶。乔家虽然主营丝茶，但在当时山西商人中也并非最大的茶庄。

乔致庸接掌乔家时，由于北方战乱，南北的茶路断绝了，乔家生意受到了很大的影响，乔家在祁县的大德兴丝茶庄经营的丝、茶生意日渐萧条。凭借着黄土汉子的那股勇往直前的闯劲和韧性，乔致庸决定疏通南方的茶路和丝路。他以包头为基地，凭借着丰厚的家产和自己的智慧，终于打通了丝茶通道，为山西商人在烽火中杀出了一条血路。此后，乔致庸逐渐将商业触角发展到了北京、天津，甚至俄罗斯。

一次，在与俄罗斯商人结算时，乔致庸收到了一张银两汇票，并亲身体验了汇票的便利之处。当时商路上土匪和乱军纵横，商人携带大量银两非常危险不便。而票号兑换的汇票即便被土匪所劫，如果没有密记也不可能在票号中兑换到银子。

当时的票号只有几家，乔致庸便立下志愿：把票号开遍全国各地，做到“货通天下、汇通天下”，为广大商人提供方便。

乔致庸发现票号是更具前景的产业，于是决定将自己的产业改成汇兑为主，茶叶为辅。

他回到乔家商号后，把主意告诉了大掌柜，大掌柜却不同意，他认为

票号是由国家来办的，私人办票号，还要开到全国，犯了国家的大忌，而且还耗资大，开票号的计划不可行。乔致庸还想到了与人合股开票号，但祁县的另外三个大商家都以各种理由推辞了，广盛源票号的成大掌柜听说后也是百般阻挠。但执著的乔致庸没有放弃，他最终说服自己的岳父出资参股，成功开设了大德通和大德丰两个票号。在乔致庸的经营下，两个票号成了全国屈指可数的大票号。

乔致庸还很懂得审时度势。当时左宗棠西征，乔家资助了好几百万两银子，但也有一定条件，就是大军到达新疆后，乔家可以派一个票号跟随经营后勤，为军队筹办粮草，负责汇兑朝廷的军饷。

1900年，八国联军攻陷北京，慈禧太后到山西乔家避难，并带来了两份人情，一笔是各省督府解缴中央的款项，全部由山西票号来经营；另一笔是将庚子赔款连本带息十亿两白银交给山西票号经营，乔家票号因此获利丰厚。

在经营上，乔致庸任人唯贤。店里的伙计，不管是何出身，只要有才



能，就会被破格提拔录用。

此外，他信任下属，让下属全权处理分管之事，各分店的掌柜都能放开手脚、得心应手地去做事，因此也都会拼命为他效力。对于生意场上的对手，他更是宽容大度，用仁义和宽厚来处理生意上的纠葛，受到商人们的尊重。

富甲一方的乔致庸还广行善举。1877年，他出巨资赈济遭灾县民。渠本翘创设中学堂，孟步云创设女子学校，他均以重金相助。因赈灾之举，他受到了朝廷赏戴花翎的嘉奖。

乔致庸活了八十九岁，掌管乔家数十载，从一介儒生到晋商翘楚，他一生经历了嘉靖、道光、咸丰、同治、光绪五个朝代，他的人生浓缩了山西商人的传奇。

■ 编译/李小青

创富人生 / Wealthy Life

作为一介儒生，乔致庸志存高远，一生以商救国，凭借着勇敢、坚韧和执著，实现了“货通天下、汇通天下”的夙愿。在投资理财方面，我们也应该向乔致庸一样，即使困难重重，也要坚持做正确的投资。

培养策略 / Training Strategy

培养孩子的财商一方面是培养他的金钱意识，另一方面也要培养孩子具备驾驭金钱的能力。如果孩子能够利用手里的金钱做有利于自己，也有利于他人的有意义的事情，例如用于慈善，为班集体或学校举办活动等事情，说明他懂得用金钱改善周围的环境，财商指数也有了提升。



刷不刷信用卡

妈妈带着秀秀逛商场，买了很多东西。当她们路过一家鞋店的时候，妈妈被一双漂亮的靴子吸引住了，她看了看靴子的价签，标价两千五百元，真是太贵了，妈妈没有买。秀秀问妈妈：“您为什么不把它买下来呢？”“因为妈妈没有那么多钱了呀。”妈妈说。这时，秀秀突然想到了什么，说道：“妈妈，你可以刷信用卡呀！”你觉得秀秀的想法好吗？

■ 你的建议 /

- A.信用卡可以透支，这太好了，我可以随便买喜欢的东西。
- B.可以考虑刷信用卡买，但是要记得还款。

■ 点评 /

选A的同学：

信用卡虽然可以透支，但不是想花多少都可以，信用卡有额度限制。

选B的同学：

使用信用卡也要量力而行，因为信用卡透支的金额是要还的，在刷卡前要考虑到自己的偿还能力。

所以B是正确选项。

■ 专家悄悄话 /

银行卡的种类分很多种，包括储蓄卡、信用卡等等。使用信用卡时应想到卡的消费额度，不要超过这个额度；另外使用信用卡要及时进行还款，延误还款期限，就要向银行支付额外的利息了。



永远只做“第一个”

● 他既是一个发明家，又是一个引领市场的成功商人，
他创造的品牌打响了国际市场。

盛田昭夫是日本索尼公司的创始人之一，他1921年出生于日本名古屋的一个酿酒世家。

盛田昭夫从小就对现代科学技术很感兴趣，中学时对电唱机、收音机等新发明十分着迷，经常摆弄这些玩意儿。后来，他考入了大阪军事大学物理系，专心攻读物理。

第二次世界大战期间，盛田昭夫在海军服役期间认识了井深大，共同的兴趣爱好让他们成为了非常要好的朋友。他们决定战争结束后创办一家电子公司。

战争结束后，盛田昭夫放弃了继承家族产业，来到东京，和井深大一起在废墟上创办了东京通信工业株式会社，这就是索尼公司的前身。

创业之初，盛田昭夫和井深大只有五百多美元的资金，设施也极为简陋，但他们仍为了自己的理想而不懈努力。

当时的日本市场上新式电动机和电磁扩音器十分紧缺，盛田昭夫看到商机后，便抓紧时间研制，很快就生产出了高质量的新型唱机电动机和扩音器，满足了市场需要，也保证了公司的财务周转，使这家小小的公司在强手如林的电子行业站稳了脚跟。

公司顺利运转，但盛田昭夫的真正目标是致力于创造高科技的电子产品，而不是做配件生意。

1952年，盛田昭夫和井深大研究后，决定生产当时在日本还很少见的录音机和录音磁带。

由于公司早期有制造钢丝机的经验，试制录音机并不难，而磁带却是

★ 个大问题，因为当时日本根本没有这种磁带。

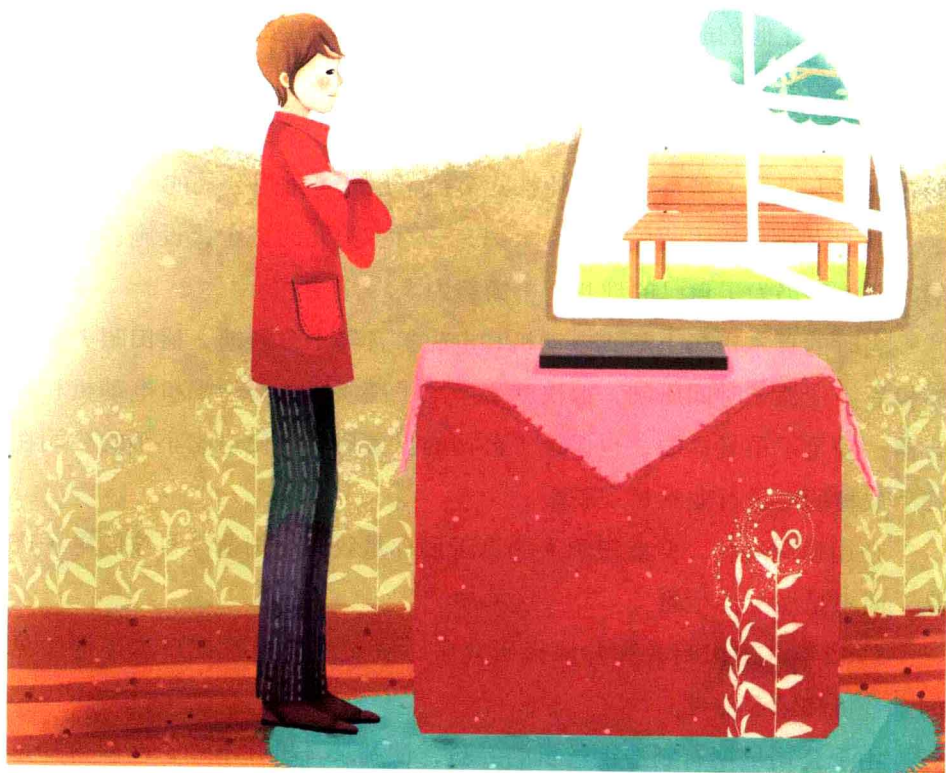
于是，盛田昭夫亲自动手，研制出以日本传统的“和纸”为底、上涂磁性粉的录音粉带。

经过一年的努力，第一台盒式录音机终于在日本问世。这种录音机很笨重，且价格高达五百美元，所以在当时的日本很难卖出去。盛田昭夫又带领员工经过夜以继日的努力，终于找到了降低成本、减小体积的办法。

由于录音机能代替人工记录，日本高等法院一次性购置了二十台，其他法院也纷纷效仿。

盛田昭夫初战告捷。此后，他们又研制出了比公文包大一点的H型录音机，在学校打开了销路，并且普及到了全国。

接着，索尼公司又向晶体管收音机进军，他们生产的袖珍晶体管收音机备受日本人喜爱，销路很好。仅第二年，公司营业额就高达两百五十万美元。



为了进军国际市场，盛田昭夫精心设计了“索尼”（SONY）这一别致的名字。

为了了解美国人的社会习惯以及大众消费心理，他还举家迁往美国居住。

凭着晶体管收音机，以及后来研制成功的全晶体电视机、晶体管录像机、随身听等产品，索尼公司获得了电子行业“先驱者”的美誉。

如今，索尼公司把触角伸到了电子行业的各个角落，索尼产品也以高品质、高科技和优越的性能备受世人青睐。

凭借如此辉煌的成绩，盛田昭夫曾三次被选为《时代》周刊封面人物，被英国皇家艺术院授予“阿尔伯特奖章”。

■ 编译/王 瑛

创富人生 / Wealthy Life

盛田昭夫始终坚持自己的梦想，一直致力于新技术的发明和新产品的设计开发，用新产品去引导人们的消费，使索尼公司始终站在科技进步和物质发展的最前端。我们要想成就一番事业，就必须坚定自己的信念，并付出不懈的努力。

培养策略 / Training Strategy

对于学生来说，培养财商首先从自身做起，树立明确的目标，并为目标奋斗。如果孩子想要成为一名富翁，作为家长就应该鼓励他，坚定他的信心。同时家长应抓住时机告诉孩子，如果想实现理想的话，需要做哪些方面的努力。例如，要让你的头脑更聪明，这就需要你努力学习，获得更多的知识；你要有健康的身体，这样才能为理想打拼；还要具备坚强的毅力，这样在你遇到挫折时，可以让你战胜悲伤，等等。必要的时候可以问问孩子是否需要你的帮助，在物质和精神上给他支持，让孩子看到成功的希望。



攒钱买电脑

吉姆想用自己的零用钱攒钱买一台电脑，可是他每个月的零花钱只有一百元。一台便宜的电脑至少也需要三千元。他单凭自己的零花钱要攒很长时间，怎样才能快点攒够买电脑的钱呢？你为吉姆想想办法吧。

■ 你的建议 /

- A. 向爸爸妈妈要钱。
- B. 向爸爸妈妈提出为家里做家务，赚取费用。
- C. 为社区做些力所能及的事情，赚取费用。

■ 点评 /

选A的同学：

向父母要钱显然不是最好的办法。我们完全可以通过自己的努力买一台电脑。因为你要明白，只有劳动才能让你获得财富。

选B的同学：

虽然你付出了劳动，应该得到相应的报酬，可是，你想一想，为家里做家务不是我们应该做的事情吗？怎么能向家里要钱呢？

选C的同学：

这是一个很好的选择。为社区工作，既锻炼了自己，又服务了他人，还能获得相应的报酬。

所以C是最佳答案。

■ 专家悄悄话 /

如果你需要用金钱来获得你梦寐以求的东西或者实现某个愿望，可以通过自己的努力来实现。你可以做一些自己力所能及的事情，例如为社区居民送报纸、为社区剪草等赚取酬劳。



3 让资源“活”起来

——运作财富讲谋略

在当代社会，靠个人奋斗而成功致富的事例固然屡见不鲜，但合作共赢的经营模式更受人们推崇。精明的商人总是善于整合、利用身边的资源，比如资金、人脉等来获得财富。当我们的事业发展不顺利时，就要寻求多方面的帮助来扭转局面。学会和他人合作，共享成果，我们的致富之路才能越走越宽，越走越远。



不断创新的本田宗一郎

创新和坚持不懈的努力，
让本田宗一郎坐上了企业巨子的宝座。

1906年11月7日，本田宗一郎出生在日本静冈县的一个铁匠之家。十五岁那年，因为家庭生活窘迫，本田宗一郎不得不辍学进入一家汽车修理厂当学徒。他十分迷恋机器，对汽车修理更是刻苦钻研。六年后，本田宗一郎全面掌握了汽车的修理技术。

1928年，二十二岁的本田宗一郎开了一家汽车修理店，此后，他又将汽车修理店发展成以制造汽车零部件为主的工厂，起名为东海精密机械公司。

1945年，日本大地震和二战战败给公司造成了沉重的打击。无奈之下，本田宗一郎将公司股份转让给丰田汽车工业公司，自己彻底撤出了东海精密机械公司。

具有创新精神和商业头脑的本田宗一郎并没有就此消沉，而是抓住了战后日本百废待兴的巨大良机。

当时，战争刚刚结束，各种物品十分匮乏，城镇居民只能依靠定量的粮食生活，许多家庭不得不到黑市、农村购买高价粮食。由于交通不够发达，频繁流动的人口使汽车、火车等各种交通工具均超员运行，而日本崎岖不平的山路又使骑自行车收粮十分费力。

本田宗一郎看到这一点后，马上想到了陆军在战争期间留下的许多无线电通讯机，它们不正是可以安装到自行车上去的动力机吗？

于是，他以低价购到一批通讯机，拆下上面的小汽油机，并用水壶当作油箱，改制成一架小汽油机后安装到自行车上，做成一种新型的“机器脚踏车”。

这种改装后的自行车骑起来轻便、灵活，备受顾客青睐，几百辆改装车很快被抢购一空。面对巨大的商机，本田宗一郎成立了本田技研工业株式会社，开始批量生产这种改装自行车。

改装车的销量很好，但却存在噪音太大、废气排量太多等问题。本田宗一郎又不断努力，在改装车的基础上设计了一种性能更好的车——98CC的理想D型，这是本田公司设计生产的第一辆真正意义上的摩托车。此后，本田公司又推出了C—100超级克伯等其他型号的摩托车。

为了进入欧美等国际摩托车市场，在国外考察的本田宗一郎认识到：参加TT国际摩托车大赛是提高知名度的最好方法。于是，他立刻从国外买了一部赛车，交给公司的研发部门，供技术人员参考研究，制造出属于本田公司的摩托赛车。他还再三告诫技术人员绝不准模仿这部赛车，哪怕只是一个细小的部件。

历时整整五年，本田公司终于研制成功了拥有自己知识产权的摩托



赛车，并在TT国际摩托车大赛上一举成名。1964年，本田的摩托赛车囊括了TT国际摩托车大赛125CC、250CC、350CC三个级别的冠军，本田摩托车因此享誉全球。本田宗一郎抓住时机，在许多国家建立摩托车生产厂，本田公司获得了更大的发展。

这时，本田宗一郎已不满足于“日本摩托车大王”的称誉了，他又开始进军汽车领域。1963年，本田公司的第一辆汽车诞生；1975年，本田公司设计出省油、低污染的CVCC发动机……凭借着生产摩托车积累下的技术和不断的创新，本田汽车很快在国际汽车市场有了一席之地。

1973年，六十七岁的本田宗一郎把公司董事长的位置让给了与他非亲非故、年轻能干的河岛喜好。他决心要把公司做成完全现代化的大企业，否定家族式经营的做法，成为日本企业经营史上破天荒的壮举，在世界经营史上也被传为佳话。

■ 编译/赵 远

创富人生 / Wealthy Life

创新精神是企业发展的动力和宝贵财富。本田宗一郎改进自行车，设计生产真正意义上的摩托车；参加TT国际摩托车大赛，提高产品知名度；果敢进军汽车领域，研制高性能发动机……他一路创新，一路收获着硕果。

培养策略 / Training Strategy

有谁不想一举成名、一夜致富呢？但这是极少数人才能做到的。想发财致富，首先就要明白，脚踏实地是最基本的条件。财富靠的是一点一滴的积累和进步，这与工人每天生产产品、农民每天耕种田地、学生每天学习知识的道理是一样的。你想想看，如果天天不学习，考试的时候怎么可能考出好成绩呢？同样的道理，只有脚踏实地劳动，不断思考和创新，才能让手中的财富积少成多。



财富的名言

世界上有很多富翁、名人，他们对财富有着自己的见解，他们的思想也影响着我们。下面几句关于财富的名言，你知道都是谁说的吗？

1. 我们世界上最美好的东西，都是由劳动、由人类聪明的头脑和双手创造出来的。
2. 要工作，要勤劳。劳作是最可靠的财富。
3. 财富不应当是生命的目的，它只是生活的工具。
4. 既会花钱，又会赚钱的人，是最幸福的人，因为他享受着两种快乐。
5. 如果你懂得使用，金钱是一个好奴仆，如果你不懂得使用，它就会变成你的主人。

答案

1. 高尔基 2. 拉封丹 3. 比才 4. 塞·约翰生 5. 马克·吐温

■ 专家悄悄话 /

先人们对于财富的理解，给了我们很多启示。通过他们的总结，我们可以知道怎样获得财富，怎样看待财富，我们可以在创造财富的道路上借鉴他们的经验，少走弯路。



每次都是第一次

062

未来成功人
全商培养

● 贝德佳把每一笔生意都当作是他的第一笔生意来对待，
这让他时刻具备严谨的精神和谦逊的态度。

法 兰克·贝德佳是美国很有名的一位保险推销员，他非常热爱自己的工作。他接下每一笔生意的时候，都会用自己接下第一笔生意时的态度来对待。

有一次，贝德佳从朋友那里听说纽约有一位名叫布斯的制造业巨商，他为了拓展业务，向银行申请了二十五万美元的贷款，但银行也提出了一个条件，要求他必须同时投保同等数额的保险。

贝德佳迅速与布斯先生取得了联系，并约定在次日上午10点45分见面。贝德佳知道，要想谈成这笔生意，还得额外花些工夫。很快，他就想到了一个好办法。

第二天早上10点45分，贝德佳准时到达了布斯先生的办公室。果然不出他所料，布斯先生并不想购买他的保险，他已经打算在纽约的三大保险公司中选一家投保。

“布斯先生，为了帮助您做出最佳选择，我是否可以先问您几个问题？”贝德佳说。

“请讲。”

“据我所知，贵公司正打算贷款二十五万美元拓展业务，但银行希望您投保同额的保险，是吗？”

“没错。”

“换句话说，只要您健在，债权人便对您的公司信心十足。可万一您发生了意外，他们就无法继续相信您的公司可以继续维持下去了。对吗？”

“嗯，可以这么说。”

“所以，您要立刻投保，要尽快取得保证自己健康的契约，这个契约对您而言，就相当于二十五万美元的资金。”

“那你有何建议？”

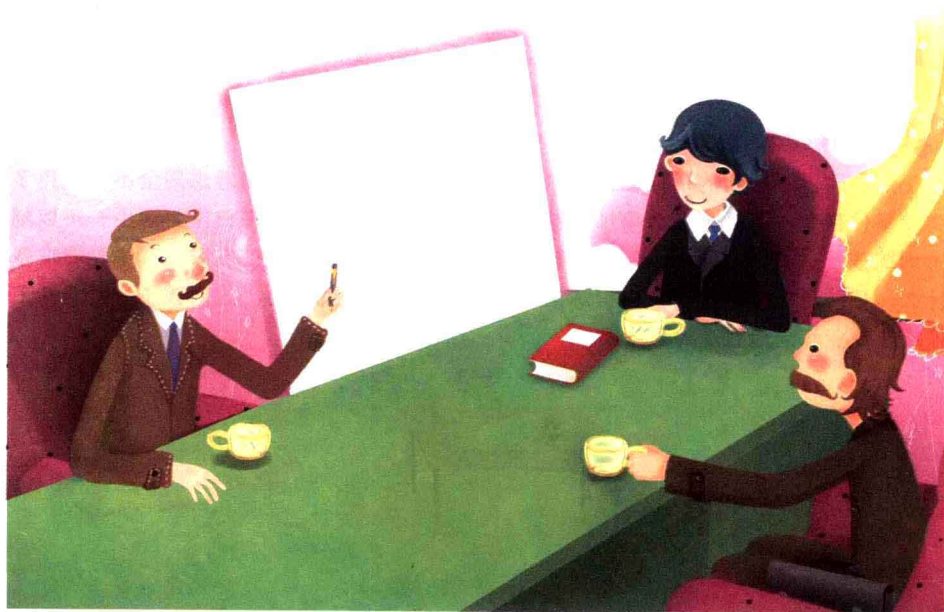
“布斯先生，现在我正要为您安排一项别人办不到的事。”

“哦？”

“今天早上，我已经替您约好11点30分去看卡拉伊尔医生。他可是纽约声誉极高的医疗检验师，他的检验报告会获得很多保险公司的信任。所以，如果您想只做一次健康检查，就能签订二十五万美元的保险契约，他是唯一合适的人选。”

“其他的保险经纪人难道不能替我安排这件事吗？”

“当然，谁都可以办到。但他们没办法安排好让您今早立刻去做检查。这些保险经纪人肯定是先打电话，跟一直合作的医疗检验师联系，那些人可能只是水平一般的检验师。因为事关二十五万美元的风险，保险公司必定会要求您到其他有完善设备的诊所做更精确的检验。如此一来，二十五万美元贷款便要拖延数日，您愿意浪费这些时间吗？”



“我一向身体硬朗。”布斯仍然不能下定决心。

“可是，一旦您留下了患病记录，保险公司就有可能请您暂停投保。这样，您就会失去这笔贷款。”

“是有可能。”布斯开始动摇了。

贝德佳故意看了看表，说：“现在已经是11点10分了，如果我们立刻出发，就可以依照约定的时间抵达卡拉伊尔医生的诊所。如果您的检查结果正常，您就可以在四十八小时内签订保险合同。布斯先生，您今天早上看起来精神非常好。”

“是呀，我感觉很好。”

“既然如此，您为何不现在就去做检查呢？”

布斯陷入了沉思。过了一会儿，他取下衣架上的帽子，说：“好，我们走吧。”

■ 编译/申哲宇

创 富人生 / Wealthy Life

在激烈的竞争中，只有比对手做得更快更周到，才能保持竞争优势。贝德佳主动联系布斯先生，积极争取机会，用效率打败竞争对手，终于使布斯先生成为自己的客户。

培 养策略 / Training Strategy

处事严谨、周到的精神，会让你比对手多一分胜算。把事情考虑周全不仅避免了突发事件带来的不便，还为事情能够顺利进行打下基础。家长在日常生活中，可以刻意训练孩子这方面的能力，例如让孩子组织一次家庭聚会或家庭出游，其中需要准备什么、预防什么，这些都可以锻炼孩子自己思考和行动的能力。这对孩子今后无论工作或是创业都会起到重要的作用。



请给我零花钱

吃晚饭的时候，姗姗对爸爸说：“爸爸，我已经不小了。我的同学们每个月都有零花钱了。您也应该试着每个月给我一些零花钱。”爸爸听了姗姗的这个提议，觉得她说得不是没有道理，便让姗姗列举几个需要零花钱的理由。以下哪些理由可以让爸爸给姗姗零花钱呢？

■ 姗姗的理由 /

- A. 同学们都有零花钱了，我没有就很丢面子。
- B. 如果有要买的参考书，我可以支付我的零花钱，不用每次都向家里要了。
- C. 自己有了零花钱，可以让我学会管理金钱，知道什么东西该买，什么东西不该买。
- D. 学校组织出游，我也可以买个冰激凌、汽水什么的。

■ 点评 /

家长给零花钱，我们不能乱花，这可是爸爸妈妈辛辛苦苦挣来的钱。如果是对我们学习和生活有意义的，例如买参考书，是可以用零花钱的。但如果是为了和同学攀比吃穿等东西，就不能给零花钱。

所以B、C是正确选项。

■ 专家悄悄话 /

孩子手中可以有一些零花钱，以防不时之需。可是，零花钱不是想买什么就可以买什么的，一定要把钱花在对的地方。



美国汽车大王福特

066

未来成功人
全商培养

福特的成功除了时势给予他的机会，
还有什么其他因素呢？

福特出生在美国底特律一个富裕的农民家庭，他对下地干活、挤牛奶等农活儿不怎么感兴趣，反倒喜欢摆弄一些机械零件。他最喜欢将各式手表上的零件拆下来，再一个个地组装上去，同学们都称他为“狂热的钟表匠”。

除了拆装之外，福特也喜欢发明小东西。因为对火车头痴迷，在他七岁时，就和小伙伴们在学校里发明了一个引擎。由于引擎做得不是很成功，结果爆炸了，还炸伤了他的嘴，但他对引擎的兴趣却有增无减。

十六岁时，他去了底特律的一家机器厂做技师，一边努力工作，一边学习充电，就为了更好地制造引擎。福特先后做过机械修理、手表修理、船舶修理等工作。经过努力，他终于成了一名优秀的技师。

19世纪六七十年代，正是工业革命高速推进的时期，研制汽车在当时很流行，福特也决定造出自己的汽车。于是，他就自己家的仓库里不断进行摸索和实验。

1896年6月4日凌晨，福特终于亲手造出了属于自己的汽车。

和众多的发明家一样，福特只想着造车，却没有考虑仓库的大小，结果汽车从仓库的门里出不来，他不得不用斧子把门劈开，才让汽车顺利地开到了大街上。已经进入梦乡的人们被机器轰鸣声吵醒了，纷纷出来观看这个“大怪物”。

福特最初造出的四汽缸式汽车存在很多缺陷：没有刹车、没有反转装置、无法倒退等，但这是福特设计汽车走出的第一步。福特认为汽车业在不久的将来一定会成为一个重要的产业，只要坚持下去，就一定会有好的



回报。

当时的很多车商都看好速度型赛车，但独具慧眼的福特将目光瞄准了大众化的轻便型汽车，这也是他日后取得巨大成功的关键所在。1903年，福特汽车公司成立，同年，福特A型车投放市场，很快就占领了一席之地，福特在汽车市场的“战国时代”异军突起。

1905年，福特调动全厂的技术力量，开始研制新型车。1908年，福特T型车诞生。凭借着新式造型和先进技术，T型车一推出，就出现了供不应求的情况。到1927年，T型车在全世界倍受青睐，它成了便宜和可靠交通的象征。

福特汽车公司创造了一个巨大的永久性汽车市场，带动了全球汽车产业的发展。1913年底，美国售出的汽车近一半是福特生产的。到20年代，全世界一半以上的注册汽车都是福特牌的。T型车创造了十九年销售一千五百万辆的骄人纪录。

汽车由此进入了普通百姓家中，汽车产业也成为了美国经济的主要

支柱，促进了美国的城市化进程。此后，福特带领研制的现代版“A型车”、“V-8”系列汽车都紧跟时代步伐，创造了汽车界的一个个奇迹。

福特汽车的成功与一项技术革新是分不开的，这就是生产流水线。在此之前，汽车都是靠人工拼装生产。福特率先建立了屠宰场式的生产流水线，以流程为本、保证流程本身的顺畅和效率是其精髓。在流水线生产上，工人减少了无谓的思考和停留，把动作的复杂性减少到最低程度，几乎只用一个动作就完成一件事情。工人装配一台飞轮磁石电机曾经需要二十分钟，后来工作被分解成二十九道工序，装配时间最终降低到五分钟，效率提高了四倍；直到1913年10月，装配一台发动机还要十个小时，半年后用传动装配线降低到六小时。福特公司日产量达四千辆，工人还不到五万人，如果没有流水线，将不得不雇佣二十多万人，福特曾创造了九十三分钟制造一辆汽车的记录。流水线的出现大大提高了劳动生产效率，从而使得福特汽车因质优价廉而持续畅销，福特公司成为了汽车业的领跑者，福特也因此获得了“汽车大王”的美誉。

■ 编译/杨文婷

创富人生 / Wealthy Life

每个人都有自己的兴趣爱好，如果能充分培养这方面的才能，保持优势，就是一笔不可估量的财富。此外，我们要坚持学习新技能，只有顺应时代的发展，才能成为未来的优秀人才。

培养策略 / Training Strategy

兴趣是最好的老师，如果你发现孩子对某种事物特别感兴趣，作为家长的你就要留心了，如何将孩子的个人爱好更好地保持下来，并培养成他的事业热情，这将成为他追求理想道路上不竭的动力。



名人堂/
Hall of Fame

抓住时机、绝处逢生的富豪们

■ 约瑟夫·普利策

Joseph Pulitzer

抓住时机创业成功

约瑟夫·普利策原是个军人，退伍后因办报业遭遇事故，举家迁往纽约。为了能在纽约立足，普利策买了一家负债累累的《世界报》。第一张新《世界报》印出来时，立刻引起了轰动，《世界报》用最浅显易懂的语言抨击时局，很快就赢得了读者。后来在短短的几年内，《世界报》成了全美国新闻界的泰斗，它所带来的震撼，使人不得不对它另眼相看。

■ 阿萨·坎德勒

Asa Candler

偶遇“魔水”创财富

南北战争期间阿萨·坎德勒的父亲缪尔萨·坎德勒患上了严重的抑郁症，家庭经济状况恶化。阿萨选择了在药店当学徒，以补贴家用。他凭借极高的商业天赋渐入佳境，一个偶然的机会，他发现了一种可以治疗头痛的药水。他认为这个产品有巨大的市场潜力，并从此成立公司专门研制和销售这种药水，这就是今天畅销全世界的可口可乐。

■ 托马斯·约翰·沃森

Thomas John Watson

四十岁遇到转机

四十岁的年龄，按照一般人的想法，早过了创业的年龄，但沃森不这么想。他当时所在的公司负债累累，沃森为了改变这种局面，向银行提出贷款，用于新型打印机的研制，并获得了巨大成功。后来，他成立了IBM公司，专门生产打字机、打孔卡片、会计计算机等系列产品，并推出电动打字机、字母制表机等新产品，一跃而成为全美最大的商用机器公司。

木匠烧掉一百万

070

未来成功人
100%全商培养

- 当谭木匠还是一个小企业的时候，一百万关系着它的生死存亡。可谭传华似乎并没有看清其中的利害关系，毅然用一把火烧毁了价值一百万的产品……

那一年，是他公司成立后的第三年，也成了公司生死攸关的一年。因为银行的一百万贷款马上就要到期了，而包装费、木材费、角料费等等的钱也到了该付给人家的时候。

公司四处都等着用钱，可由于一些重大技改的相继完成，公司一时拿不出钱来救急。

正在这时，由于以前在计划生产上的失误和管理上的差错，从仓库里清理出了十五万把木梳。这些都是技改前的产品。

按当时的生产成本算，这些木梳价值至少在一百万元以上。如果降价处理，照本出售肯定没问题，因为已经有几家批发商看中了这批木梳，愿意用低价格全部收购。

公司的所有人都以为是天助公司渡过这次难关，很快，和那几家批发商收购的合同也谈妥了。

但就在这个时候，他却迟迟不愿签字，因为那批木梳，他越看越不顺眼，他担心，这十五万把木梳上市后，十五万个消费机会一旦被这些劣质品占去后，会影响公司的形象。

财务部长听了他的担忧，说：“这还不好解决，把我们的包装拆了，把我们的商标铲了不就得了？”他听了以后有点心动了，但他仍说：“让我再考虑考虑。”

第二天，他召开全体干部会，讨论这十五万把木梳到底该不该烧。干部们的情绪都非常激动，都说：“老总，怎么能烧呢？这是一百万块钱呀！一百万，能让我们做多少事，解决多少问题呀！”

他听了，皱着眉头，轻声嘀咕了一句：“主要是质量太差了。”

总质检员在身边听到了他这句话，说：“我反复看了，我们这批产品质量再差，也比市场上别的木梳好得多，为何不可以变出钱来？”

会计员说：“老总，一百万呀，那是白花花的银子，我们的一百万贷款马上到期了，有许多材料款都该付了，而眼下，我们又非常缺钱。”

一位车间主任说：“老总，这批产品即使质量再孬，也是我们一把一把地做，一颗齿一颗齿地磨出来的，你不心痛我心痛，你硬要一把火烧了，你就是不爱惜我们的劳动！”

没有一个人同意烧掉，他们恳求，甚至是哀求。他如坐针毡，心情更是不平静，晚上，躺在床上的他一夜未眠。他想，公司这么急等着用钱，他这一烧，就是烧掉一百万呀！但是，如果为了长远的利益，真心想创名牌企业，这一百万以后还可以挣回来。

第三天，他终于下定了决心，在一块空旷的地上。十五万把木梳堆成了一座小山。

围着熊熊的火堆，好多工人都流下了眼泪，而他，更是泪流满面。

烧了这十五万把木梳，给公司带来了巨大的经济损失，流动资金也因此受到了严重的影响，一时间，他烧掉一百万的故事成了圈内一个大大的



笑话。但是，公司在此后获得了超出想象的成功，在几乎没有广告投放的前提下，形成了坚不可破的良好口碑。

今天，太多的穷孩子一夜暴富的故事让我们眼红不已，许多富豪那传奇般的经历也常常让我们激动万分，而这个烧掉一百万的名叫谭传华的“谭木匠”，他的企业经过十多年的发展，虽然是一点一滴，平平淡淡，却是每年都赚钱，每年的业绩都在增长。他从没有想过要做到多大多强，到哪里去排什么榜，因为它的产品是小小的，它的门店是小小的。但是，现在的“谭木匠”又很大，它的产品无处不在，它的门店不断增加，并且还走出了国门。

企业家的竞争，有人竞争的是聪明，有人竞争的是远见。小不起眼，大而无形，“谭木匠”烧掉了一百万，却把一个平淡简单的小产品，做成一个大王国。

■ 撰文/马付才

创富人生 / Wealthy Life

当企业经营陷入困境时，管理者只有积极巧妙地利用各种资源，才能帮企业扭转被动的局面。面对关系着“谭木匠”未来命运的十五万把木梳，谭传华毅然选择了销毁产品，理由很简单——不能因为眼前的短暂利益，而让残次产品流向市场，给企业形象带来负面影响。就是这样一场看似愚笨的商业运作，却让“谭木匠”赢得了坚不可破的良好口碑，最终成功开创了一个商业王国。

培养策略 / Training Strategy

在探求财富的道路上，仅靠一个人的力量是很难成功的。身为父母，要让孩子学会利用身边的资源，解决遇到的困难。很简单，你可以先教会孩子如何利用公共场所的电话求救，让孩子学会如何取得他人的信任，怎样借助集体的力量办个活动，等等。从一些小事做起，锻炼孩子运用资源的能力。





存款怎么少了？

欣欣急急忙忙来到爸爸的房间，问道：“爸爸，你看我的存折上怎么少了好几块钱？和我的记账本上的数目对不上呀？”

“你确定你的记账本上的数目是对的吗？”

欣欣点点头。爸爸接过存折看了看，马上就明白了。同学们，请你思考一下，或者查阅一些书目想想这是为什么呢？

■ 你的想法 /

- A. 银行从欣欣的账户里扣除了利息。
- B. 银行的小额账户管理费。

■ 点评 /

选A的同学：

这个说法是完全错误的。银行绝对不会扣除储户的利息，相反，还要付给储户利息。

选B的同学：

这个说法是成立的，一般各家银行都有这个项目收费，具体数额不等。

B是正确选项。

■ 专家悄悄话 /

小额账户管理费是银行针对那些日均存款余额低于一定数额的账户每月收取一定数额费用的账户管理费。所以，同学们去银行存款，金额最好超过银行规定的日均存款余额数目，避免银行收取小额账户管理费。

苹果之父——史蒂夫·乔布斯

074

未来成功人士
全商培养

● 乔布斯先后经历成功、失败、挑战，最终又获得了成功。
他起伏波折的经历告诉了我们什么呢？

美国苹果电脑公司创始人史蒂夫·乔布斯，1955年出生于美国旧金山，他出生后就被人亲生父母遗弃，是保罗·乔布斯夫妇收养了他。

1961年，乔布斯随养父母搬到“硅谷”正北面的山景镇定居，他们的邻居大部分是惠普公司的职员。在周围环境的影响下，乔布斯从小就非常迷恋电子学。

上中学以后，乔布斯认识了同样是电子迷的沃兹，沃兹是学校电子俱乐部的会长。高中时，两人一起制作销售了一些电子元件和电路板，乔布斯非凡的经商才能得以展现。

1976年，乔布斯进入一家电视游戏机公司工作。当时，乔布斯和沃兹的最大梦想就是能拥有一台自己的计算机。但是，市场上卖的都是体积庞大、价格昂贵的商用电脑。于是，他们决定亲手打造一台自己的电脑。经过几周的努力，他们组装了一台正常运转的电脑，这也是世界上第一台个人电脑。

精明的乔布斯看到了个人电脑的市场价值，决定批量生产。1976年，他和沃兹、韦恩成立了苹果电脑公司，并将自制的电脑命名为“苹果I号”。

一个偶然的机遇给“苹果”公司带来了转机。1976年7月的一天，零售商保罗·特雷尔来到了乔布斯的车库，当看完乔布斯熟练地演示电脑后，他认为“苹果”机大有前途，决意冒一次风险——订购五十台整机，但要求一个月内交货，乔布斯喜出望外，立即签约，拍板成交，这可是他创业以来做成的第一笔“大生意”。由于时间太仓促，任务又繁重，乔

布斯和沃兹必须冒着酷暑，没日没夜地干，为了公司的生存，他们豁出去了。他们每天几乎都在挥汗如雨、顽强拼搏中度过，每周工作六十六个小时。终于在第二十九天，他们奇迹般地完成了任务，把五十台“苹果”电脑如数交给了商人特雷尔。五十台整机在特雷尔手里很快销售一空。有了良好的开始，“苹果”公司名声大振，开始了小批量生产。后来，他们又推出了具有外壳、电源、键盘和显示器的“苹果Ⅱ号”。在1977年的计算机展览会上，“苹果Ⅱ号”一鸣惊人，成千上万的订单给乔布斯和沃兹带来了巨大的财富。

但成功来得快，去得也快。1985年，“苹果Ⅱ号”在连续畅销八年之后呈现下滑趋势，而诞生了一年半的Macintosh电脑的销售情况也不乐观。迫于公司董事会的压力，乔布斯黯然地离开了公司。

离开公司后的乔布斯冷静地分析了自己在经营管理和为人处世方面所犯的 error，从中吸取了教训。此后，他又成立Next电脑公司，开发电脑



新技术，还买下了一家电脑动画工作室，成立了皮克斯公司。

在乔布斯的经营下，一直效益不好的皮克斯公司经营状况有所好转。1995年，皮克斯公司和迪斯尼合作的3D动画片《玩具总动员》获得了四亿美元的票房，让乔布斯重新回到超级富豪的行列。此后，动画片《超人总动员》也大获成功。

与此同时，苹果电脑公司却在走下坡路。1997年，公司董事会聘请乔布斯回到公司担任总裁，并于2000年任命他为“永久CEO”，给予他完全独立的管理权。重回苹果电脑公司后，乔布斯开始了雷厉风行的整顿，并用十个月的时间推出了iMac电脑。iMac电脑迅速占领市场，帮“苹果”公司度过了危机。

2001年，乔布斯向数字音乐领域多元化出击，推出个人数字影音播放器iPod。凭借iPod，苹果公司创造了148%的营收增长。乔布斯因此成了数码娱乐时代的领头人。

■ 编译/康文笠

创富人生 / Wealthy Life

乔布斯在学生时代就制作销售电子产品，表现了出色的经商才能。他看到个人电脑的商业价值后，果断地开始创业。他进军动画产业和数字音乐领域，同样获得了傲人的成绩。贯穿乔布斯一生的，就是不断地发现商机，将机遇转化为财富。

培养策略 / Training Strategy

坚定的意志是支撑一个人获得财富的基石。如果你的孩子遭遇到一点儿挫折就懊恼不已，那么作为家长，就更应该着重锻炼孩子的意志品质，不能再娇惯他了。你可以在一段时间内不给他一分零花钱，如果他向你要，你可以告诉他，凭借自己的本事去赚，前提是不能危害社会，如果他成功了，不但会有零花钱，还有相应的奖励。这样做的目的，不但培养了他赚钱的能力，更重要的是让孩子勇于面对失败和挫折。



我要自己做主买衣服

珍妮今天有些不高兴，好朋友凯特问她：“珍妮，你怎么了？为什么不开心呢？”珍妮说：“我看中了一条漂亮的裙子，想自己买下来，可是爸爸妈妈不同意我自己买衣服。虽然我手头有零用钱，可是他们总是干预我，不让我自己做主。”你觉得，珍妮要想自己做主买衣服，哪些理由能说服她的父母呢？买衣服时需要注意什么呢？

■ 珍妮的理由 /

- A. 女孩子长大了知道自己喜欢什么，不喜欢什么，这样可以避免父母买回来的衣服不喜欢，闹得大家不开心。
- B. 哪个女孩不想穿得与众不同，父母买的衣服太老土了。

答案

。A为正确答案。

■ 买衣服要注意的因素 /

- A. 衣服的质量好不好。
- B. 衣服的价格适中，不能太贵，或超出自己的购买能力。
- C. 衣服要另类。
- D. 穿起来要舒服。

答案

。A、B、D为正确答案。



■ 点评 /

想自己做主买衣服是可以的，但作为学生，衣服要符合学生要求，不要太花哨、怪异，也不要看着别人都买了，自己就非得买。衣服一定要适合自己，价钱没必要太贵，最重要的是穿起来一定要合身、舒服。

■ 专家悄悄话 /

同学们，在有很多东西要买的情况下，你要分清主要和次要，学习用品是首要的，其他的都可以放在学习用品之后。而且，每天的早餐必须要吃，好身体是任何事情的前提。所以，零花钱要有计划地花。

巧妙把握商机的大金融家

● 约翰·摩根果断地接手价格低廉的咖啡，赚得了人生的第一桶金，并在以后的生命中建立了庞大的金融帝国，这一切他是怎样做到的？

1837年，约翰·摩根出生在美国康涅狄格州的一个富有的商人家庭。他的父亲朱尼厄斯·摩根是著名的金融家。

老摩根继承了乔治·皮博迪在伦敦创办的金融机构，并逐渐发展成为摩根财团。

约翰·摩根1857年毕业于德国哥廷根大学，然后回到美国进入邓肯商行工作，跟随查尔斯·达布尼学习财务。

年轻的摩根很有想法，且富有冒险精神。一天，摩根在新奥尔良码头视察装卸工人搬运货物。

这时，有一位陌生人从后面拍了拍他的肩膀，问道：“先生，想买咖啡吗？”

那个陌生人自我介绍说：“我是往来于巴西和美国之间的咖啡货船的船长，受委托到从巴西运了一批咖啡到美国去。谁知，美国的买方破产了，我只好自己想办法把咖啡卖出去，如果您有意购买的话，我愿意半价出售。”

摩根对这批廉价的咖啡很动心。

在仔细检查了样品后，摩根决定全部买下，但邓肯商行却反对他的做法。执著的摩根坚持自己的判断，后来在父亲的支持下，他买下了这位陌生人的咖啡，并以低廉的价格买下了其他几条船上的咖啡。

机会果然垂青了这位爱冒险的年轻人。当时巴西咖啡因为受到气候影响，产量剧减，市场供应不足，价格一下子上涨了好几倍，年轻的摩根因此攫到了人生的第一桶金。



1861年，摩根商社正式成立，善于投机的摩根开始了自己的金融冒险事业。

一次，摩根提前获知了“南北战争中，北军伤亡惨重”的消息，这则消息马上触动了摩根敏感的神经。

“如果有人大量买进黄金，汇到伦敦去，会使金价狂涨的！”摩根沉着地判断。

于是，他秘密买下价值四五百万美元的黄金，将一半汇往伦敦，一半留下，然后有意把汇黄金的事泄露出去。

当越来越多的人知道北军战败后，金价一路攀升。

摩根顺势抛售了手中的黄金，大大地赚了一笔。

此后，摩根正式掌权摩根财团，他承销美国政府债券，获利丰厚；对美国铁路改组整顿，控制了全美百分之七十的铁路线；收购卡内基钢铁公司，成立美国钢铁公司，控制全美百分之六十的钢铁生产；等等。

到1912年，摩根财团控制的各种企业已达五十三家，资产总额为一百二十七亿美元，摩根也因此被誉为“华尔街的神经中枢”。

此外，摩根还参与认购法国、墨西哥、阿根廷、英国等国家的大量国

债，不但帮助这些国家度过了危机，而且获利颇丰，他俨然成为了一个世界债主。

1895年，摩根提出“国库管理国际化”，组织了六千二百万美元的债券发行，堵住了国库的漏洞；并入市干预，抬升美元汇价，解救了瘫痪的美国经济。

1907年，银行客户担心存款安全，在两个星期内疯狂取款，金融市场陷入恐慌。此时，摩根再施援手，注入大量资金解救了多家金融机构和整个纽约市。

1913年，摩根去世。

美国国会决议成立美国联邦储备局，用以指导美国经济。这是献给摩根最好的礼物，摩根也成为了美国最后的金融巨头。

■ 编译/喻寒菊

创富人生 / Wealthy Life

摩根是美国商业历史上最伟大的金融家之一。他凭借胆略和眼光创造了一个又一个商业神话，他凭借冒险精神把摩根财团打造成了主宰华尔街乃至全球的金融霸主。在摩根的眼里似乎没有什么事情是做不到的，只要仔细思考、努力实践，一切都会成为现实。

培养策略 / Learning Strategy

会花钱可是门大学问，也是培养财商的主要目的之一。当你手中攥着大把的钞票时，你想过如何处理它们吗？全部花掉？一个子儿不剩地存起来？还是合理地用来投资？理智的理财方式是：把金钱合理地规划，存起来一部分作为储备基金，以防不时之需；拿出一部分用于投资，可以赚取更多的钱。存多少，投资多少就得依照实际情况来定了。



两面用纸

琴琴从网上找了一些练习题，准备下载打印出来，留着平时练习。她发现家里的打印机上放着打印过一面的纸张。琴琴对妈妈说：“给我拿些新的打印纸吧，这些都是用过的了。”妈妈问道：“你用新的打印纸干嘛？要交给学校吗？”“不是呀，我下载了一些练习题，想打印出来做一做。”“既然是自己平时练习用，就用那些用过的单面纸吧。”

你觉得妈妈的做法对吗？

■ 你的看法 /

- A.对。既然是自己用，不是正式的、要交给老师的东西，单面纸就可以了。
B.不对。单面纸的背面有字，无意翻到了，会影响心情。

■ 点评 /

选A的同学：

自己家用的打印纸，可以双面打印，这样一方面节约了用纸量，省了不少钱，另一方面节约用纸也是为环保做贡献。

选B的同学：

打印过一面的纸张虽然没有新纸张好用，但不影响阅读效果。如果是非正式的材料，完全可以采用两面用纸的方法。所以A是最佳选项。

■ 专家悄悄话 /

虽然双面打印用纸看起来是件微不足道的小事，但是节省下来就会积少成多，成为不小的一笔财富。财富要靠我们的双手来创造，也要靠我们细心经营，才能留住财富。



他实现了“美国梦”

082

他是美国梦的缩影，更是全世界创业者学习的楷模。

1918年，山姆·沃尔顿出生在美国俄克拉荷马州今菲舍镇。1936年，沃尔顿进入密苏里大学学习经济学，大学毕业后，他报名参军，在美国陆军情报部门服役。战争结束后，沃尔顿全家迁到了阿肯色州的本顿维尔镇。沃尔顿和妻子开了一家小商店，主要销售一些五美分到一美元的小商品，没想到业绩不断攀升。靠着赢利，沃尔顿一家接一家地开新店铺。到了1960年，沃尔顿已经在本顿维尔周围地区有了十五家商店，年营业额高达一百四十万美元。正在这时，沃尔顿发现了另外一种经营方式——折扣商店。这种低价大量进货、便宜卖出的经营方式很对他的胃口。于是，在1960年，沃尔顿开办了自己的第一家折扣百货店——沃尔玛。沃尔玛里的商品价格比其他杂货店普遍要低百分之三十五左右。于是，沃尔玛一开业，就吸引了成千上万的顾客。第一家折扣商店成功后，沃尔顿接连开办好几家沃尔玛商店。

未来成功人
100%全商培养



沃尔顿开店一直坚守一个信念：只要商店能够提供最全的商品、最好的服务，顾客就会蜂拥而至。他要求每位员工必须在太阳下山之前完成自己当天的任务和顾客的要求；当顾客走进员工十英尺的范围内时，员工必须主动上前询问顾客有什么要求，而且说话时必须注视顾客的眼睛。

沃尔顿不但对员工严格要求，他一生也都在勤勉地工作。在六十多岁的时候，他仍然每天早上四点半就开始工作，一直工作到深夜。沃尔顿偶尔还会在某个凌晨四点访问一处配送中心，和员工们一起吃早点、喝咖啡。每周他都会利用四天甚至六天的时间，开着飞机在各分店间访问。

沃尔顿成功了。沃尔玛的销售收入和纯收入在20世纪70年代后高速增长，十年时间分别增长了四十倍和三十五倍。现在，沃尔玛在全球拥有四千五百多家分店，2007年的销售额就达到了三千七百多亿美元，当仁不让地成为了全球零售业的霸主。

在崇尚个人奋斗和企业家精神的美国，沃尔顿的一生可谓精彩，他实现了成千上万普通美国人的“美国梦”。正如布什总统给他颁发“总统自由勋章”时所说：“山姆·沃尔顿，地道的美国人，具体展现了创业精神，是美国梦的缩影……”

■ 编译/孙晓华

创富人生 / Wealthy Life

沃尔顿具有一双慧眼，善于发现独特的经营方式，把折扣商店开到了全世界；他创立了独特的沃尔玛文化，视顾客为上帝；他数十年如一日，勤勉地工作，用勤奋和汗水经营、开拓了一个零售王国。

培养策略 / Training Strategy

突破常规的销售模式让沃尔顿获得意想不到的成功。只有勇于探索和创新的人，才能更快地接近财富，所以，我们要有创新精神，善于打破固有模式。想一想，你是不是不善于思考问题？不喜欢提出疑问？这些懒惰的习惯怎么能让你的思维有所突破呢？如果你平时多问一问为什么，多想一下还有没有其他方法，也许财富就会悄悄走近你。

财商小测试

你悠然地在海滩散步，踩在柔软的细沙上面，你觉得自己会看到什么东西？请选择。

答案

- A. 带刺的海胆
- B. 漂亮的海星
- C. 鲜红色的章鱼
- D. 一只小海龟

- A. 你的财商不高，需要加强投资理财方面的学习。
- B. 你的财商很高，是个理财高手。
- C. 你的财商一般，在日常生活中可以做到量入为出，但是如果想使自己的生活会更加富足的话，还是要拓宽你的投资理财渠道。
- D. 你是天生的富翁，发财只是时间问题。

■ 专家悄悄话 /

无论你测出的财商是高还是低，想要获得财富，都要靠自己的双手和智慧。只要你不放弃追逐财富的脚步，财富一定会越来越靠近你。



我要成为有钱人

● 洛克菲勒从小立志成为有钱人，经过不懈地努力奋斗，他最终实现了目标。

1839年，洛克菲勒出生于美国纽约州的里奇福德镇，他是德国犹太移民的后代。洛克菲勒的父亲——“大个子比尔”是个赚钱能手。

在父亲的熏陶和培养下，洛克菲勒逐渐学会了犹太人特有的“讲求实际”的经商之道。

小时候，在被人问起将来要干什么时，洛克菲勒就会不假思索地回答：“我要成为一个拥有十万美元的富翁。”

洛克菲勒从小就开始实现自己当富翁的梦想。他去野外捉小火鸡，悉心喂养起来，然后挑好的拿到集市上出售。在十二岁时，他把自己积攒的五十美元钱借给邻居，收取利息。

1855年，因为父亲的生意难以维持，无法供他读书，年仅十六岁的洛克菲勒被迫辍学，在一家商行里找了一份记账员的差事，并且干得非常出色。除了在工作时给公司记账，洛克菲勒还花钱买了个小本子，在上面详细地记下自己的每一笔收入和开支。

洛克菲勒在商行里做了三年记账员的工作，在要求加薪被老板拒绝后，他毫不犹豫地辞掉了这份工作。这时，他逐渐明白，靠给别人打工是永远发不了财的。于是，他拿着自己的八百美元积蓄和从父亲那里以一分利借来的一千美元，同一位和他有过相同工作经历的英国人克拉克合伙成立了克拉克-洛克菲勒公司，主要经营农产品。这家公司在南北战争期间赚取了丰厚的利润。

当时，在美国宾夕法尼亚州已经发现了石油，洛克菲勒和克拉克共同

投资，与一个在炼油厂工作的英国人安德鲁斯合伙开设了一家炼油厂。洛克菲勒看到了炼油业的巨大前景，便和克拉克商量贷款，扩大公司的炼油业务，但保守的克拉克不同意。于是两个人决定散伙，公司进行拍卖，出价高者将继续经营原来的公司。拍卖价格最初为五百美元，后来一路飙升到了7.2万美元。在关键时刻，洛克菲勒没有迟疑，开出了7.25万美元的价格，他明白这件事将决定他的一生。

终于，洛克菲勒买下了公司，拥有了克里夫兰最大的炼油厂。通过不断努力，公司经营得越来越好。1870年，洛克菲勒成立美孚石油公司，注册资金一百万美元，成为当时美国最大的石油公司。此后，通过不断降低生产成本和兼并收购其他的石油公司，洛克菲勒逐渐垄断了美国的石油市场。在控制了美国石油业后，洛克菲勒又把触角伸向了全球。到了19世纪末，在世界各地，都可以看到美孚公司生产的产品，甚至在最落后国家的穷乡僻壤，也能看到“美孚”的踪影。

强大的销售网络给洛克菲勒带来了惊人的财富。1912年，洛克菲勒的财产从1901年的两亿美元增值到九亿美元，美孚石油让洛克菲勒坐上了美国首富的宝座。

■ 编译/刘 涪

创富人生 / Wealthy Life

洛克菲勒通过养火鸡、放贷给邻居、记明细账这些细小的环节锻炼自己的经商才能和对金钱的掌控能力。他做事果敢而执著，终于缔造了一个庞大的石油帝国，书写了人生的辉煌。

培养策略 / Training Strategy

“做正确的事”和“正确地做事”完全不同。洛克菲勒就属于前者。“做正确的事”是主动的行为。家长要培养孩子自己做主，做正确的事。尤其是在金钱方面，要让孩子知道，他才是金钱的主人，花钱、存钱等事情要让他自己做出选择：如果花钱，为什么花？如果存钱，为什么存？很多事情让孩子自己经历和思考了，要比大人直接告诉他应该怎样做，效果要好得多。

定期还是活期？

星期天，爸爸带着明明到银行办理存款业务。明明早就想把自己的压岁钱存到银行，拥有一个自己的储蓄账户。很快，轮到明明办理业务了。明明对银行的职员说：“我想存钱。”银行的工作人员问他：“请问，你选择活期存款还是定期存款呢？”“有区别吗？”“是的。如果你还没想好，请稍后再来办理。”

如果你是明明，你会选择活期存款还是定期存款呢？

■ 你的看法 /

- A.活期存款，虽然利息低一些，但可以随时提取。
- B.定期存款，利息比活期高，缺点是到期才能支取。

■ 点评 /

无论选择活期存款还是定期存款，都是为了更好地理财，两种存款各有利弊，就看你自己的需要了。另外，你可以选择把钱的三分之二存为定期存款，另外的三分之一存为活期存款。这样，手中既有可以灵活机动的钱，又有固定的储蓄，可以获得更多利息。

■ 专家悄悄话 /

银行的储蓄业务中除了定期存款、活期存款，还有整存整取，通知存款，存本取息等。可以根据自己的需求选择适合的存款业务。



一只易拉罐改变人生

088

未来成功人士
全商培养

当别人都将捡易拉罐的行为视为耻辱的时候，他却用一只只易拉罐搭建起通往成功的桥梁。怕吃苦的人苦一辈子，不怕吃苦的人苦一阵子。

他是个穷孩子，住在郊区的一个垃圾场附近。上三年级的时候，他在路上捡到一只易拉罐。

这时，一个收破烂的正巧路过，他做了有生以来的第一笔交易，这笔交易的纯利润是一角钱。

从此，他发现满地被人弃置的东西都是金钱。

从三年级到高三，他总共卖出去八千七百四十五公斤废纸、四千七百六十二只易拉罐、三千一百四十三只酒瓶、九百八十公斤塑料包装袋。

无论同学们如何嘲讽和挖苦，他都认为真正傻的不是自己，而是那些见到易拉罐不捡的人。

十年间，他没向家里要过一分钱，没有因捡破烂使学业受到丝毫的影响。相反，他因增加了阅历而使自己的成绩总是名列前茅。后来，他顺利考入广州的一所经贸大学。

大学里，他重操旧业，不过，这一次他只做了三个星期，因为在捡一只易拉罐的时候，他被站在别墅阳台上的一位外商发现，外商请求他把门前草坪上的一只易拉罐捡走。他走近别墅，外商用赞许的语言鼓励他。

这时，外商惊奇地发现，这位捡垃圾的小伙子竟能听懂他讲的英语。外商异常兴奋，因为他的夫人正需要一位懂英语的草坪保洁员。

第二天，他就走进了这位外商的家，帮助他们修剪草坪、喷洒药剂，他的周薪是五十美元。

后来，经他们的介绍，他又成了另外三家外国人的草坪保洁员。

大学四年间，他利用星期天挣了四万美元。临毕业时，他申请成立广

州第一家草坪保养公司。

现在，他的业务已由外商家庭的草坪延伸到住宅小区的草坪，经营范围也由单一的护理发展到兼营肥料、除草剂和除草机械。

前不久，他提出口号——“你游玩，我们干！”四百名大、中、小学生在暑假期间云集在他的麾下，包揽了广州市百分之七十的草坪养护工作。一些建筑商也纷纷登门，因为他们发现小区如果拥有绿油油的草坪，那么可以使房屋的租金或售价提高2%~3%。

如今，那位曾经捡易拉罐的小男孩早已成为广州的一位百万富翁了。现在，他的办公桌上放着一只用纯金做成的易拉罐——至于它的寓意，当然不仅仅是为了显示主人的财富。

■ 撰文/刘燕敏

创富人生 / Wealthy Life

我们无法选择自己的出身，但可以通过双手去创造美丽的人生。当我们处于困境中时，只要勇敢地面对，不屈服于现实，并积极努力，就会发现那个改变我们命运的“易拉罐”。要知道，勇敢执著的人永远不会被生活所困。

培养策略 / Training Strategy

善于发现对方的需求，有的放矢。父母培养孩子财商的过程中，要注重培养孩子善于发现问题的能力。平时带着孩子去超级市场买东西时，可以让孩子自己发现：市场上什么卖得紧俏，又有哪些东西积压卖不出去？那些售货员、促销员又是怎样推销自己的商品的呢？如果孩子在你的启发下能想出其中的原因，那么他的财商指数真是提高了不少呢。



专款专用

杰克希望爸爸每周能给他10元钱，他要自己买袜子和自己爱看的杂志。一开始的时候，杰克很高兴，但是当他的袜子陆续穿坏的时候，他就开始郁闷了。因为他把零用钱基本上都买了自己喜欢的杂志，而买袜子的钱所剩无几了。杰克只好自己补袜子，可是补的袜子很快又不能穿了。他只好穿了两个礼拜的破袜子，才攒够了买新袜子的钱。同学们，通过杰克的事情，你有什么启发呢？

■ 你的启发 /

- A. 花钱要有计划，把要买的东西和要花的钱分配好。
- B. 专款专用，用来买袜子的钱就不要用来买别的。

■ 点评 /

选A的同学：

知道有计划地花钱，证明你长大了。每一分钱都是有它的用途的，所以要分配好自己的金钱。

选B的同学：

这个想法也很好，避免到时候因为没钱带来不必要的麻烦。
所以A、B都可以选择。

■ 专家悄悄话 /

同学们手里有了零花钱也不要想买什么就买什么。该买什么，要花费多少，做好一个花钱和攒钱的计划是十分重要的。



4 我才是财富的主人

——远离被金钱左右的人生

真正的富翁不仅拥有丰厚的物质财富，还要拥有高尚的情操，愿意拿出自己的钱投身公益事业，为他人造福。如果一个有钱人一毛不拔，为富不仁，就算不上是真正的富翁。只有物质和精神都充裕的人，他们的人生才充实，他们的财富才拥有最大的价值。





鸽

092

未来成功人
全商培养

■ 面对抉择，是把命运交给金钱，还是交给自己？

当 陶柏蒙锁好公文包时，突然感到一阵口干舌燥。

他将有些发抖的手慢慢地伸进口袋，不慌不忙地掏出一盒香烟。他觉得自己手在不停地发抖。接着，他来到窗边，俯身观看窗外的中央公园，那儿一片新绿。他点燃一支香烟，吸了一口，此时，他内心的紧张稍微有一点儿缓和了。

他用那双疲惫的眼睛，惶惑不安地盯着那个公文包。是的，那个公文包正满载着他接下来的命运。尽管此刻他的心仍在激烈地矛盾着，但他终究还是决定了。

几分钟之后，他将背着这个公文包，悄悄地离开办公室，然后永远不回来。

但他仍然不敢相信，一个人多年来积累的信誉，顷刻之间，即将土崩瓦解。想到这儿，他不由得慢慢地取出机票，疑虑地检查着。

这是周末，下午的办公室里悄然无声。陶柏蒙迟缓地将视线由写字台移到沙发处，然后又经过外室，停留在魏尔德小姐桌上的玫瑰花上。

可怜的魏尔德小姐即将和其他许多人一样面临破产，而这支玫瑰花，也会被丢弃在垃圾箱中。

这好像很霸道，很残酷，可有什么东西能比自保来得更重要？哪怕是玫瑰花，它也会长出那么多的刺来自卫！

他十分明白，魏尔德小姐直到现在仍然很喜欢他，她已经在陶柏蒙的信托公司工作快十二年了，但是他并不想舍弃自己的单身生活……

他陷入一阵沉思之中，无意识地将桌上的日历翻至下星期，忽然间，他

清醒过来，才发觉自己的举动。他重重地叹了口气，背上公文包，拍了拍衣服，出去了。

六点的航班。

现在，正值迷人的春天，公园里一片动人的美景。陶柏蒙决定在收拾行李之前，先散一会儿步，欣赏一下美景：春日的阳光透过小树林，稀疏的黑影交相辉映。

明日，飞机到达里约热内卢后，他就可以开始新生活，以后便可以永远享乐！虽然能去南美度过晚年是他一生最大的愿望，但没想到竟会这么快就得以实现。这是医生给他做的决定，那位医生说：“这完全取决于你如何调养，好好享受，或许能多活一段时间。”

他在公园里散步，手指竟被那个公文包给勒痛了，但所幸他的心情并不感到紧张。

他温和地对巡逻警察微笑，甚至准备阻拦他，并且跟他说：“先生，我不是一个值得尊敬的人，我是一个欺骗大家钱财的大骗子。我也很惊讶于自己的行为，因为我总是很诚实的，但我时日不多了，这些钱足以用于日后的享用了。”

经过一丛玫瑰花时，他不禁又想起了魏尔德小姐。

记得那还是在两个月前，一天，魏尔德小姐怯生生地递给他一张填着三千美元的支票，“亲爱的陶柏蒙先生，麻烦您用我这笔钱做个投资，好吗……”她的表情有些忸怩地说，“其实，我认为早就该把这笔钱交给您了……可是自从1929年以来，我对股票证券投资一直不太信任。”



“我非常愿意为您效劳，魏尔德小姐。”他的内心不由得暗暗得意起来，“可既然您不相信证券，那为什么又要改变主意，要我帮您投资呢？”

魏尔德小姐羞涩地低下头，一声不吭，过了好一会儿才说：“嗯，因为我已经在这儿服务有些个年头了，我亲眼见到您为其他人赚了不少钱……”

“可是，您总是知道的，像投资这种事，多多少少是有些冒险的，要是有个三长两短的话……您真的准备好要承受吗？”他带着提醒说。

“我相信您……”她抬头看看他，然后直爽地说，“果真有什么不幸，我也不会有什么怨言的。”

他稍稍提了提精神，继续朝着前方走去。不远处，著名的哥伦布广场已经隐约可见了。

这时，他突然看到前方有人蹲在路边，那人的年纪看上去大约和他差不多，或许稍微比他还大一点儿。他顶着一头乱蓬蓬的苍苍白发，衣着破烂，到处都是补丁。

陶柏蒙不由得放缓了脚步，只见有许多只野鸽子正围着那个人，它们不停地飞舞着，争相啄食那人手上的花生。他的一只手里还握着一个袋子，里面装着半袋花生。

从侧面观察，那个人非常和蔼，而且也很慈祥，但是满脸都是皱纹，想必是经历了不少风霜。

他发觉陶柏蒙正在一旁看他，便说：“它们都是可怜的家伙！熬过了漫漫严冬，开始下雪后，人们就将它们遗忘了。只要我还能买得起这些花生，不管多么恶劣的天气，我都要来，因为我不想让它们绝望。”

陶柏蒙默默地点了点头，他呆呆地望着那个孤零零的人的背影：“这人如此贫穷，还把所剩无几的钱拿来喂鸽子，而那些鸽子，也非常信任它们穷困的施舍者……”

这个想法激起他了近五十年来最圣洁的自尊心，这使他不由得吃了一惊。

突然间，他看见那些野鸽子仿佛瞬间变成了六百家可怜的客户。他们

之中有几家是孤苦伶仃的孤寡老人，仅靠着逝去的老伴留下的一点儿微薄遗产，节俭地过着生活；其中还有一只野鸽子竟是魏尔德小姐。

而他呢，就是那个蹲在一旁伸手喂鸽子的人。

至少在今天以前，他一直都是这样的一个人。但他不仅从来没有衣着破烂过，而且一直都是丰衣足食！一种羞耻之心不禁在他心底泛起。

他转过身，跑着回到公司，尽管他的内心仍然有一个声音在嘲笑他的行为，在讥笑他的愚笨……但此刻，他的意志已经趋于坚定了，他决定不再因为邪恶的贪婪之心而撼动，他的心犹如磐石一般。

他看着桌上摆着的日历，感到由衷的欢喜，这或许是一个好兆头。

他不能毁掉自己一生苦心经营的名誉，他衷心地祝福那个喂鸽子的人，因为正是那个人将他从噩梦中解救出来的，让他及时醒悟，并悬崖勒马。

去南美休养，并不是唯一可行的方法，要是能获得来自爱人的悉心照顾，同样也能达到延年益寿的效果。从此，他将获得一次崭新的生活机会。

■ 撰文/欧·亨利 编译/余妮娟

创富人生 / Wealthy Life

一个人对金钱的态度可能影响他的一生。面对金钱的诱惑，只有我们坚守心底的道德防线，不贪婪，不取不义之财，才能在人生的道路上走得更稳，离成功更近。

培养策略 / Training Strategy

父母对待金钱的态度会直接影响到孩子的成长。作为家长，我们应该告诉孩子，什么钱可以要，什么钱不能要。孩子对金钱的渴望要有控制，虽然我们每个人都渴望得到金钱，希望自己成为富翁，但是不能让金钱控制思想，不能因为一时的贪婪，造成无法挽回的过错。



名人堂/

Hall of Fame

不断创新的企业家

■ 安德烈·雪铁龙

Andre Citroen

出售的不仅是产品

安德烈·雪铁龙创立的法国雪铁龙汽车公司现在是欧洲第二大汽车制造公司。他完善了汽车买卖方式，创立了一年保证期制度，建立分销网，罗列出零件目录及维修费用一览表，使所有销售点、维修点的费用得以统一。这使得顾客可以安心驾驶汽车，因为即使车出现了问题，只要在雪铁龙汽车维修点都可以享受同样的待遇。

■ 松下幸之助

Matsushita Kouzemonjiro

“水坝式经营”

松下幸之助是日本著名跨国公司“松下电器”的创始人，在长期的经营过程中，松下幸之助提出了著名的“水坝式经营”。企业必须像水坝一样具有调节的机制，即使外在形势有所变化，也能维持稳定的成长与发展。在企业中，不论设备、资金、人员、库存、技术、企划或新产品的开发等各方面都必须有水坝，并发挥其功能。正是由于有了“水坝式经营”，“松下电器”才能发展成为著名的跨国公司。

■ 吉田忠雄

Yoshida Tadao

生产铝合金拉链的第一人

吉田忠雄是闻名世界的“拉链大王”，他在第二次世界大战前创办了第一家专营拉链生产的三S公司。当时，日本实施战时经济体制，禁止国内工商界使用铜。吉田经过反复试验，他决定改用铝作替代品。此后，他还研制成一种硬度强而又轻的铝合金拉链，受到了广泛欢迎。1948年，三S公司更名为吉田工业株式会社，简称YKK。到现在，YKK已经成为世界上最大的拉链制造公司。

举世未知双的珍宝

●这是本市最著名的一家珠宝商店。一天，店里来了一对打扮非常讲究的夫妇。

“先生，这颗钻石是我们店里最贵重的宝石，它晶莹剔透，精美绝伦！”店主本德尔满脸笑容地对着他的顾客介绍说。

“你喜欢这个坠子吗，亲爱的？”男顾客含情脉脉地对站在他身边的漂亮妻子说。

身穿华服的妻子此时却是一脸的不高兴，她撅着嘴说：“你为什么还要问我喜不喜欢呢？你看看，这样一颗精美无比的钻石，我可是从来没有见过呢……”

“你说的没错……那你们这个坠子卖多少钱？”男顾客点点头，转身问本德尔。

此时此刻，本德尔的心都有一些颤抖了，这样爽快的顾客，他可是第一次遇到呢！

“先生，这个坠子的价钱可不低呢……”本德尔慢慢地说，语气中带着一丝试探的意味。

“那是当然的。”男顾客淡淡地说，接着，他又满脸不屑地问，“到底多少钱？”

这时，本德尔终于深深地吸了一大口气，好像得费很大的力气才可以说出这个坠子的价钱一般！

“十万！”

突然，店里猛地安静下来，好一会儿都没有一丝声音。

过了一会儿，那位身穿华贵衣服的妻子终于“啊”的一声尖叫，睁大了双眼看着她的丈夫。

此时，男顾客的脸色十分平静，根本没有半点犹豫就从包里掏出支票，爽快地说：“可以用支票吗？”

好一阵子，本德尔都没有回过神来，面前发生的这一切对他来说确实是太突然了。就连那些站在柜台后头的女营业员们也手足无措，面面相觑，好像完全不敢相信那位先生说出来的话。

“怎么了？”男顾客的脸上露出一丝不满意的样子，“难道说，我还得把十万的现金随时带在身上吗？”

本德尔怔怔地看着眼前的这位男顾客，过了好一会儿，他才吞吞吐吐地说：“不，当然不是的……可是……您应该知道，为了保证安全，我们得对支票进行一些验证才可以……请您和您的太太先去会客室稍等片刻，可以吗？”

说着，本德尔领着这对夫妻走进了会客室。男顾客写好支票后，就将支票递给了本德尔。

本德尔看了看支票上的签名后，便将它交给了一位营业员。只见支票上的签名写着“卡尔·舒尔曼”。

几分钟过后，本德尔完全放心了，因为那张支票是真的。他在心里暗暗得意，如果这样的生意每天都有那就好了！



这个坠子的确非常贵重，而且它的打磨、雕刻等做工都非常考究。可美中不足的是，镶在坠子上的那颗钻石有一个小小的瑕疵。

正是因为这一点小小的遗憾，使得这个坠子的价值一落千丈。

不过，幸好这点瑕疵非常隐蔽，在外行人眼中是看不出来的，唯有专业的宝石鉴定家才会发现。

正因如此，本德尔才敢按照它的正品价出售，而且还加了四万——这不会影响到坠子的出售，因为他深知“珠宝不遇穷人”的道理。

几个星期之后，那个名叫卡尔·舒尔曼的男顾客又来到了珠宝店。当然，本德尔马上就认出了他，顿时，他的心跳加快了：莫非……莫非他发现了？

“您好，先生。不知道您那个钻石坠子满不满意呢？今天过来是想看些什么？”本德尔尽力掩饰着自己的紧张情绪。

卡尔·舒尔曼从自己的口袋中掏出一张名片，然后递给本德尔：“先生，您好，这上面写着我的新地址。我今天来是为了办一件事。自从上次我们从您这儿买了那个美丽的钻石坠子之后，我的妻子便每天在我耳边提起钻石。这可让我犯难了呀，或许这个世界上再也找不到第二件能让她这样高兴的礼物啦！所以我想，要是可以再送给她一枚一模一样的钻石，她一定会高兴坏的。不过，这次的钻石如果能镶在手镯上就完美了，您知道的，我不在乎价钱。”

“很抱歉，先生，我想我可能满足不了您了……”本德尔轻轻地叹了一口气说，“谁都知道，在这个世界上，绝对不会存在两枚一模一样的钻石……”

“啊，那可真是太遗憾了。”舒尔曼一脸的失望，“唉，不知道你们同行之间有往来吗，或许可以帮我联系一下？”

“有的，有的，先生，您不知道，我们随时都有联系的……”本德尔惊讶万分，差点儿连话都说不出来了。

“天啊，那真是太好了！先生，如果您找到了，请随时与我联系，就打名片上的电话即可。”

很快，本德尔就开始派人到处查访，还分别给一百多家珠宝行打去电话。可过了几个月，仍旧没有任何消息。

就在本德尔打算放弃的时候，一个被他派出去的人在亚洲打来了电话：“先生，告诉您一个好消息，我在缅甸的仰光寻找时，竟然发现了一颗与您所需要的那颗非常相似的钻石。您要不要好好考虑一下，然后买下来呢？”

本德尔刚听完这句话，就忍不住激动地对着话筒发了话：“只要能拿下那颗钻石，再多钱都没问题！”

最终，本德尔用三十五万买下了那颗钻石，他的兴奋自然不言而喻。可后来，他觉得这颗钻石和之前卖给卡尔·舒尔曼的那颗实在是太像了。于是，他又请来了那位原来为那颗钻石鉴定过的宝石鉴定家。

宝石鉴定家一看到钻石，就忍不住惊叫起来：“嗯？这颗钻石您不是早就已经卖出去了吗？”

“不，您再仔细看看，您搞错了！之前的那颗确实早就卖了出去，而这颗可是另外一颗。不过，这颗也已经被别人买下来啦！可是，我还是想让您来帮我鉴定一下，因为我总觉得这颗钻石有点怪，但又说不上是



哪里有问题……”

宝石鉴定专家又仔细看了看钻石，然后说：“虽然最后的结果还得等两天之后才可以出来，但是我很清楚地记得之前那颗钻石的瑕疵也是在这个部位——假如真是这样，那么它们一定就是同一颗钻石！”

“什么？”本德尔不敢相信宝石鉴定家的话，脸一下子惨白。

他很害怕事实正如宝石鉴定家所说的那样，难道这颗钻石真的就是他之前卖出的那颗吗？

本德尔越想越害怕，赶紧来到电话旁，拨通了卡尔·舒尔曼留下的电话号码。

只听话筒中传来一位女性的甜美声音：“您好，这里是XXX豪华大酒店……很抱歉，卡尔·舒尔曼先生和他的太太早在两天前就离开了酒店，而且他们也没有留下任何联系方式……”

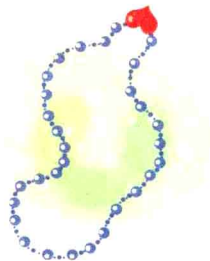
■ 撰文/威塞尔 编译/余妮娟

创富人生 / Wealthy Life

钻石会因一点瑕疵而降低自身的价值，一个人的品质也会因为一点瑕疵而大打折扣。陷阱往往是为贪便宜的人设置的，因此，我们为人处世要以诚信为本。只有不欺人，才不会被别人欺。

培养策略 / Training Strategy

“君子爱财，取之有道。”在培养孩子财商的时，要特别注重其中“道”的教育。“道”包含了道德，即人对待金钱诱惑时应该持有谨慎的态度；“道”还包含了正确的方法，即获取财物时应采用正确的手段。人不能昧着良心赚黑心钱，这才是正确认识财富、获得财富的态度。



怎样做更省钱

同学们要组织到郊外烧烤，珍妮和凯特负责准备食材，珍妮把要买的东西列了一个清单，然后她和凯特准备去采购这些东西。以下是她们的行动计划，请选出你认为经济实惠的选项吧。

■ 行动计划 /

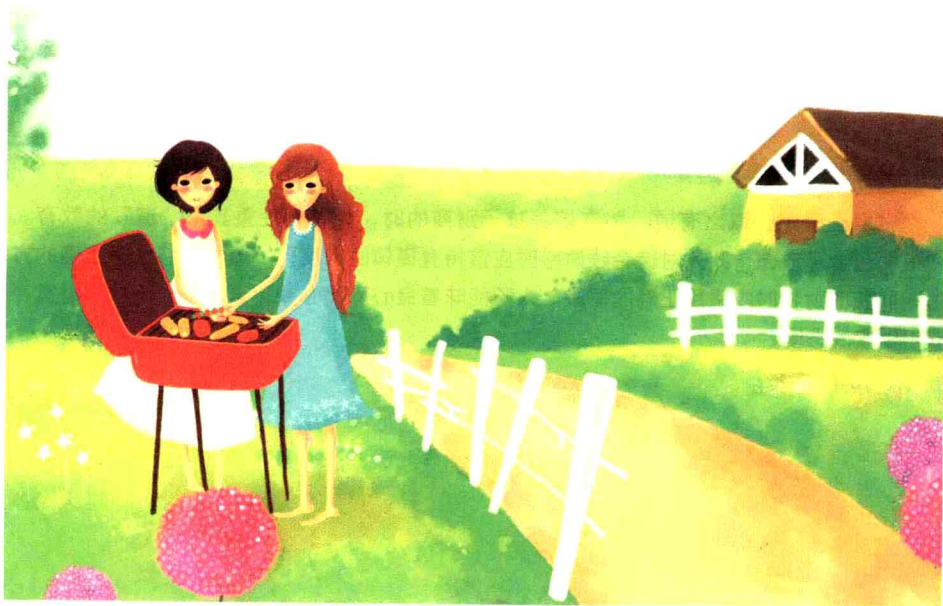
- A.统计好郊游人数，合理选购食材。
- B.不管人数，尽量多买点食物。
- C.选择到农贸市场批发食材。
- D.到超市的高档商品区购买。
- E.货比三家，选择便宜、质量好的。
- F.只选好的，价钱无所谓。
- G.选择时令蔬菜。
- H.买反季节蔬菜。

■ 点评 /

根据人数去购买食物，做到心中有数，最后就不容易浪费；农贸市场上的蔬菜既便宜又新鲜，超市高档商品区的蔬菜虽然都是包装好的，但是不一定比农贸市场上的新鲜；时令蔬菜一般要比反季节蔬菜便宜很多。A、C、E、G是经济实惠的选择。

■ 专家悄悄话 /

省钱也不是简单的事情，这里面包含了很多技巧。生活中，做很多事情都有不同选择，选择正确的做事方法，才能达到更好的效果。你平时就可以特别留心一下，爸爸妈妈是怎么省钱的，来借鉴一下吧。



了不起的儿子

- 很多时候，当我们面临诱惑时，请静下心来扪心自问，做出选择会违背我们的原则吗？
会丢失我们的诚实与忠诚吗？

傍晚，阿里夫沉默地回到家，他今天一反常态，低着头不说话。
“发生什么事了？”妻子关心地问道。

“今天有个不认识的人给我打电话，”他说，“他要我为他提供一份我们公司的保密材料，还说要拿一万卢比作为报酬。”

“爸爸，他要那份材料做什么？”十岁的儿子纳赛站在一旁好奇地问。

“他是我们公司的竞争对手，而那份材料要是落入他们的手中，就足以置我们公司于死地！”

“要是你将材料给他，那么你就撒谎了。你经常教育我要诚实、忠诚……爸爸，请你千万不要做违背原则的事，不然我会生气的。”

“纳赛！”妈妈插嘴道，“你是小孩子，不要管大人的事！”

第二天清早，电话响了。阿里夫接完电话后，便来到妻子身边，说：“还是昨天那个人，他说现在可以给我二万五千卢比，还说要为我准备一份假材料，那样就没有人可以抓住我了。”

“你答应了吗？”妻子问，“这可是一大笔财富呢，而且很安全。”

“我拒绝了……”阿里夫轻轻说，“难道你忘了昨晚纳赛的话了？”

纳赛在一旁听到父亲拒绝了对方，终于松了一口气。当晚，纳赛在睡梦中被一阵急促的电话声给惊醒了——他的父亲正在接电话。妻子问：“是谁？”

“还是他，”父亲说，“他说要给我十万卢比，并承诺让我做我们公司的高层经理，条件十分优厚。”

“你必须接受！你对现在的公司一片忠心，可他们给你的却只是少得可怜的酬劳！”

“你说的没错，”父亲说，“可一想起儿子的话……拥有金钱并不一定能得到幸福，诚实和良心是最重要的！”

“他还太小，怎么能决定如此重要的事！”妻子说，“诚实和道德只是书上说的，现实是现实。”

此时，一直在门口倾听着的纳赛大声说：“爸爸，你答应过我的，永远不会背叛你的公司。”

“快去睡觉吧，儿子，我是绝不会拿这笔钱的。”阿里夫回答说。纳赛听后，高兴极了，便放心地去睡觉了。

第二天早晨，阿里夫对纳赛说：“那个人早晨又来过电话了，他说给我一百万卢比，还要我做他们公司的经理，但我必须在今天下午之前将那份材料给他，不然他就要绑架你，儿子。”

“爸爸，我真心希望你不要答应他！”纳赛非常坚决地说。

“我没能拒绝他，”阿里夫说，“但我要他给我一些时间考虑。”

这个时候，电话又响了。阿里夫赶紧接电话，只听他大声喊道：“不，我绝不会接受的，等着瞧，你是不敢绑架我儿子的！”说完，他颤



抖着挂断了电话。

“爸爸，我真为你骄傲！”纳赛高兴得不得了。

那天，阿里夫早早地就回到了家，他一进门就问：“儿子呢？”

“还没回！”妻子焦急地说，“这个时候应该回家了，他只是个小孩子，你不应该听取他的意见的……要是儿子发生什么事，我和你没完！”

“冷静一点儿，我现在就报警，将这一切告诉警察。”正当他准备打电话时，一辆昂贵的小汽车开进了他们的院子里。

“儿子回来啦！”妻子激动地喊道，“是你上司送他回来的！”

“这是怎么回事？先生。”父亲一边说着一边请上司在屋里坐下。

“给你打电话的其实是我的仆人，”上司微笑着说，“我一直都想试试你对公司的忠诚。因为我马上就要在国外定居了，得找一个忠诚可靠的人帮我管理公司。我非常高兴，因为你就是我正要找的那个人！”

■ 撰文/伊克巴尔 编译/余妮娟

创富人生 / Wealthy Life

靠正当的手段和劳动得到的财富，才是真正属于自己的财富，才能心安理得地使用；反之，意外得到的财富并不真正属于自己，比如说捡到的财物，它的所有权是属于失主的，再说，捡到的财物用起来也不会心安。

培养策略 / Training Strategy

意外得到的财富不真正属于自己。况且，意外之财就像天上掉金币一样少见，如果真的有这样的事发生在你身上，也不必欣喜若狂，要保持一种平和的心态，不要将意外之财据为己有。因为当一个人面对可以不用劳动就能获得的意外之财时，往往就会不思进取了，甚至走向堕落的深渊。



慈善专款

社区里要举办一个为灾区捐款捐物的活动。这次活动获得很大成功，就连电视新闻也进行了报道。小磊积极地参加了这次活动，并把自己的压岁钱都捐了出来。通过这次活动，他想了很多，决定通过自己的力量，多为灾区的人们做些事情。同学们，请你想想，我们可以用什么方式帮助有困难的人呢？

■ 你的建议 /

- A. 拿出自己的零花钱，专门留出一部分作为慈善专款。
- B. 有能力的前提下，定期举办一个“二手货市场”，卖自己家闲置的物品，把赚来的钱捐给需要帮助的人。

■ 点评 /

选A的同学：

从自己的零花钱里拿出一部分，无论多少，只要心怀一颗爱心，坚持下来，积少成多，就是为慈善事业做的一份努力。

选B的同学：

开动脑筋，想出各种可行的办法筹集善款，一方面为慈善事业尽了力，另一方面也锻炼了自己的能力。

A、B都是可行的方法。

■ 专家悄悄话 /

我们看新闻时，常常看到一些富豪们捐款的慈善义举，但是这并不表示没有成为富豪的人就不能够从事慈善活动。我们可以通过自己的努力，在慈善事业上做出非凡的业绩。组织一个慈善活动，需要全面的知识，能够让我们懂得如何宣传慈善活动，并且学会处理与慈善机构的捐款衔接工作，是多么有意义的事啊！



迷人的诱惑

■ 贫苦的小女孩面对五美元的诱惑，最终做出了怎样的抉择？

汤普森是一位农场主，他开了一家很小的旅店，由于价格十分便宜，临时需要住宿的人经常会来到这里。

旅店布置得很简陋，甚至连个像样点的洗衣房也没有，顾客想洗衣服或换个床单都不行，为此，老板也很发愁。

苏珊的妈妈得知汤普森的困难后，便每周来到旅店，为这儿的顾客清洗换下来的衣服、床单和被单，她所要的报酬仅为五美元，每个月结算一次。

那是一个周六的傍晚，和往常一样，苏珊来到旅店为妈妈领工资。马厩里，她遇到了老板汤普森。

“老板，看看你的马，毛脱得这么厉害，难道就不能便宜点吗？”原来，一个人正想买汤普森的马。

“这个价已经很低了，不可能再低了。”很明显，汤普森非常不高兴。他气得要命，因为那些马贩子总是和他讨价还价，这让他火冒三丈。

苏珊轻轻走过去，小心地拽了拽汤普森的衣服，说：“尊敬的汤普森先生，我是来帮妈妈领这个月的工资的。”

如果是以往，汤普森一定会不满地抱怨一句“我正忙着呢”！可今天没有。汤普森只是转身从塞得满满的钱包中，轻轻地抽了一张出来递给苏珊。

“谢谢您。”苏珊高兴地拿过钱，心里暗暗庆幸这次比以往任何一次都要容易地拿到了这份工钱，轻松地完成了任务。想着，她赶紧走出马厩。

路上，苏珊停下脚步，拿出身上放好的别针，准备将钱挂在围巾上的

褶皱里。

每次她都会这样做，因为她担心自己蹦蹦跳跳时，会将钱给弄丢。

这时，苏珊猛地发现手里正握着两张钞票，却不是一张！啊，一定是在刚刚的匆忙之中，汤普森不小心将两张当成了一张钱递给了她。

苏珊连忙向四周看了看，附近没有任何人注意到她。这时，她的第一反应就是为多得到了一张钱而高兴不已。

“这五美元是我的啦。”她兴奋极了，“我得买一件好看的新斗篷送给我的妈妈，而她的那件旧的就能送给玛丽姐姐啦。这样一来，明年的冬天，玛丽就可以和我一起去上学啦……或许，我还能给汤姆弟弟买一双新鞋子呢！”

可没过一会儿，她又觉得这笔钱是汤普森拿错了，所以她完全没有权利去支配它。

就在她这么想的时候，耳边响起一阵充满诱惑的声音：“这笔钱就是他给你的，你怎么就知道他不是准备将这笔钱当成礼物送给你呢？孩子，放心大胆地拿去用吧！不管怎么说，就算是他自己弄错了，他包里有那么多钱，一定不会注意到少了一张的。”

苏珊一边想着，一边继续往家走，“上帝啊，



到底应不应该将这笔钱还给汤普森先生呢？我是享受这五美元钱带来的快乐重要呢，还是我自己的诚实更重要？天啊……我应该怎么办才好？”

慢慢地，苏珊来到了家门口的那座小桥上。突然，她的耳边又响起妈妈平时的教导：“你想要别人怎样对待你，你就要怎样去对待别人。”

想到这儿，苏珊赶紧转身向农场跑去。她快速跑着，快到让她喘不过气来，仿佛她的身后正有一个无形的危险正紧追着她。不一会儿，她就来到了汤普森那里。

“尊敬的汤普森先生！”苏珊喊道。

“怎么又来了？”汤普森有些不耐烦地说道，“我不是已经给你钱了吗？”

“没错，您确实已经给我钱了。”苏珊一边喘着气，一边又将刚刚的事情说了出来。

听完苏珊的陈述，汤普森终于知道发生了什么事情。他平静地注视着苏珊，然后又从钱包中取出了十美元，微笑着递给她。

“不，先生，谢谢您。”苏珊推辞说，“我不能因为只是做了一件正确的事就接受您的报酬。”

■ 撰文/威廉·H.麦加菲 编译/余妮娟

创富人生 / Wealthy Life

人生路上的诱惑无处不在，时时刻刻考验着我们的内心。而我们只要拥有一颗抗拒诱惑的心，任何时候都保持内心的纯洁与真实，即使金银财宝在我们面前也会黯然失色。

培养策略 / Training Strategy

任何违背道义的赚钱捷径都不可能让你真正走向成功。为了树立正确的财富观，父母就应告诉孩子：不是所有的金钱都等于财富，唯有通过自己努力得来的金钱才是真正的财富，那些经不住诱惑得来的金钱，不仅不能成为你的财富，还会成为你背负的精神债务。



两元钱

莉莉八岁的时候，爸爸为她开了一个银行账户。爸爸告诉她：“以后，你花不完的零花钱就可以存到这个账户里。”在之后的每个礼拜，莉莉都要在这个账户里存两元钱。现在莉莉已经二十岁了，她想把这笔钱取出来。请问，除了利息，莉莉可以从银行取出多少钱呢？如果你是莉莉，该怎样处理取出来的这笔钱？

答案

具体计算方法如下：
 $20 - 8 = 12$ 年
 $12 \times 52 = 624$ 星期（以每年52个星期计算）
 $624 \times 2 = 1248$ 元

点评 /

可以选择其他投资方式，例如股票、基金，获得更多的金钱；还可以选择学习课程，当作学费，报个学习班，丰富自己的知识，为自己充电等。

专家悄悄话 /

同学们，两元钱很不起眼，也许连一支雪糕都买不了，可是如果你懂得攒钱的话，你会惊奇地发现：一点一滴的零钱攒下来，在多年以后会变成一笔“巨款”。

5 财商大检阅

——挑战你的财商指数

你认为知道怎样挣钱、如何花钱就能成为大富翁了吗？这还远远不够。财富的培养是一个系统工程，需要循序渐进训练自己的财商。

你认为自己的财商指数高吗？快来挑战一下财商测试吧，如果你能顺利地闯关，说明你离财富越来越近了。如果你遭遇了挫折，也不必灰心，只要你坚定信心，不断积累，一定会闯关成功，成为富翁的梦想一定会实现。



财商大检阅

热身关

同学们，欢迎来到财商大检阅的第一关。先别急，来热热身吧！这些题目都不难，相信你很快就会做出来的。“好的开始是成功的一半”，这场热身赛会让你信心倍增，让你的财商细胞活跃起来！



001 零花钱

一天，明明对妈妈说：“妈妈，现在同学们都有零花钱了。我也想有一些零花钱。”

妈妈问他：“你要零花钱做什么呢？”

明明说：“我可以自己买学习用品和书。”

你觉得妈妈可以给明明零花钱吗？

A. 不给。小孩子不知道怎么花钱，肯定会乱买东西。

B. 可以给。零花钱虽少，但可以慢慢培养理财能力。



002 特殊的课外活动

小磊的班级组织了一次特殊的活动：为班集体赚取活动经费。原来同学们想去郊外踏青，要租用客车和准备午餐，这需要一笔活动经费。班主任想，可以趁这个机会锻炼一下孩子们的能力，于是开展了这项活动。如果你是班级里的一员，你会怎样赚取活动经费呢？

A. 召集大家把闲置的玩具拿出来卖，凑齐活动的费用。

B. 当然是向爸爸妈妈要钱，自己赚多费事呀。



003 我也要钢琴

珍妮在同学米兰家看到了一架漂亮的钢琴，她非常喜欢。回到家她就向爸爸要钢琴：“米兰家都有钢琴了，为什么我们不能买？我们买不起吗？”你觉得珍妮的想法对吗？

A. 对。别人都有的东西，我为什么不能有，又不是买不起。

B. 不对。同学之间不能攀比。即使你家里买得起钢琴，但是也不能有同学家有什么你就要买什么这种想法。

答案

■ 001>零花钱

B 如何处理手中的零花钱是财商培养的重要一课。零花钱该怎么花、买什么，都是学问。先从小数额的理财开始，让自己知道该怎样买东西、剩余的零花钱是不是要存起来等等，都是金钱理财的一部分。

■ 002>特殊的课外活动

A “世上没有免费的午餐”，想要获得金钱，就要自己付出劳动，伸手向父母要钱算什么本事呢？等你

长大了，就有能力为自己赚取一些零花钱了。

■ 003>我也要钢琴

B 和别人攀比是一种很不好的习惯。假如你看到了别人的东西很喜欢，自己也想要，你首先要想想，自己有没有能力买，即使有能力买，也要想想这个东西适不适合自己。自己是因为真的喜欢想拥有它，还是因为别人有了自己也要有。想清楚了，不要为自己的虚荣乱花钱。

财商大检阅

启动关

恭喜你，顺利地闯过了第一关。
有没有觉得自己与富翁的距离越来越近了
了呢？一鼓作气吧，进入有挑战的第二
关，施展你的智慧，勇敢地闯过这一
关——启动关吧。



001 赚钱能力小测试

每个人都渴望财富，但你是否拥有赚钱的能力呢？有的人有赚钱天赋，但更多的人是通过后天的学习获得的。如果你打算进入商界的话，就先来考察一下，你具备赚钱的能力吗？请用“是”或“否”回答下面的问题。

- | | 是 | 否 |
|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1.在买东西时，会不由自主地算算卖家可能会赚多少钱。····· | ☐ | ☐ |
| 2.如果有一个能赚钱的生意，而你现在又没有钱，你会借钱投资。····· | ☐ | ☐ |
| 3.在购买大件商品时，经常会计算成本。····· | ☐ | ☐ |
| 4.在买东西时，能够坦然地与卖家讨价还价。····· | ☐ | ☐ |
| 5.善于应付不测的突发事件。····· | ☐ | ☐ |
| 6.长大后，想自己做生意，放弃拿固定的工资。····· | ☐ | ☐ |
| 7.喜欢阅读商界人物的传记。····· | ☐ | ☐ |
| 8.对于自己想做的事，坚持不懈地追求达到目的。····· | ☐ | ☐ |



- 9.认为自己应当有一技之长。..... ☐☐
- 10.喜欢接受新鲜事物。..... ☐☐
- 11.为自己制订了赚钱的计划，并且正在为实现这个计划努力。..... ☐☐
- 12.在生活或学习中敢于动脑筋，尝试新事物。..... ☐☐
- 13.在学校能够很好地与同学们相处。..... ☐☐
- 14.经常阅读或收看财经方面的书籍和节目。..... ☐☐
- 15.曾经有投资的想法。..... ☐☐
- 16.喜欢钻研难题。..... ☐☐
- 17.做事情的时候喜欢计划周全，考虑到事情的细节。..... ☐☐
- 18.在遇到问题时，能够很快地想出解决问题的办法。..... ☐☐
- 19.经常计划该如何找机会去挣钱。..... ☐☐
- 20.做事情看重的是事情的结果而非过程。..... ☐☐
- 21.考虑将来会选择经济学专业。..... ☐☐
- 22.喜欢自己冒险旅行。..... ☐☐
- 23.你喜欢和同学们讨论赚钱的事情。..... ☐☐
- 24.看到别人买彩票中了奖，自己也想买。..... ☐☐
- 25.你能经受甜食的诱惑。..... ☐☐
- 26.你总喜欢说些令人吃惊的话。..... ☐☐
- 27.如果自己喜欢的东西现在商场里正打折出售，你会立即买回来。..... ☐☐
- 28.你的体重不超重。..... ☐☐
- 29.你拥有很多玩具。..... ☐☐

计分方法：每一个肯定的答案都计1分，否定的答案不计分。



■ 001 > 赚钱能力小测试

你的得分在18分（包括18分）以上：
意味着你已经具有一定的赚钱心理基础了，可能你还具备了较强的赚钱能力，你现在要做的就是积

累知识，为以后成为一个富翁打好基础。

你的得分在18分以下：
你还需要多学习一些财富知识和赚钱的技巧，才能在商战中打拼。



财商大检阅 加油关

经过了前两关的考验，也许你的成绩还不错，或许成绩不够理想。可是不要泄气，为自己加加油。这一关的考题很有意思，来尝试做一做，说不定你会有意想不到的收获呢。

001 成功人物的传记

小明来找华华出去打游戏，看见华华正在看书。

“华华，赶紧出来跟我玩。”小明喊道。

“我不去了，你们去吧。”华华嘴里回答着，眼睛一直盯着书。

“别看了！”小明一把把华华手中的书夺了过来，“什么书让你这么痴迷？《李嘉诚传》，这有什么好看的。”

华华说：“多读一些成功人物的传记对我们是有帮助的。你不是想成为富翁吗？这本书对你也会有启发。”

你觉得华华的话有道理吗？



A. 大家都知道李嘉诚的故事，有什么好看的。

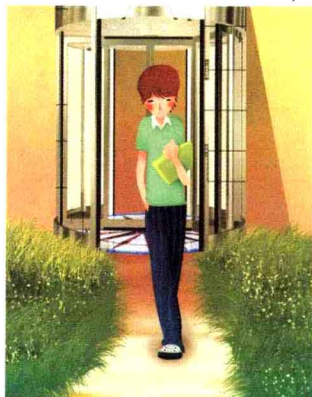
B. 读一读成功人物的传记可以让我们从他们的经历中吸取经验，获得智慧。

C. 读不读都一样，发生在他们身上的事情不可能发生在自己身上。

002 组建球队

杰克和约翰想组织一个球队。可是踢球用的场地是要付租金的，而且队员的队服也要统一购买，这些都需要钱。杰克和约翰正在为这笔钱发愁，你觉得以下哪个建议比较可行？

- A. 卖掉自己的玩具或废弃的书本。
- B. 向同学借钱。
- C. 让队员出钱。



003 你会借钱给鹏鹏吗

“小海，能不能借我二十块钱？”鹏鹏对同学小海说。

“你要那么多钱干嘛？”小海问，二十块钱对于他来说可是不小的数目呢。

“我看中了一款玩具手枪，但是手里的钱不够了，等我爸爸妈妈下个月给了零花钱，我就还给你。”

你如果是小海，你会借钱给鹏鹏吗？

- A. 既然是好朋友就借了吧。
- B. 鹏鹏借钱是为了买玩具，又不是对学习有帮助的东西，不借。
- C. 咬咬牙借了吧，反正下个月他就还了。



答案

■ 001>成功人物的传记

B 人物传记是对一个人人生经历的总结。从中我们可以了解成功的人经历的事情和他获得成功的经验教训，这对我们自己今后的生活有启示作用。

■ 002>组建球队

A 通过自己的能力赚取金钱才是真本事。向同学借和让队友出钱都不

是好的选择。

■ 003>你会借钱给鹏鹏吗

B 如果同学借钱是因为应急的事情，例如交学费、买参考书等有意义的事情，是可以借钱的。如果像鹏鹏那样，借钱是为了买玩具，就不应该借钱给他。如果两个人关系很好，可以借此劝劝鹏鹏不要乱花钱。



财商大检阅 冲刺关

过了前面的三关，很快就会看到胜利的曙光了。你真了不起！马上就要冲刺了，你要鼓足精神。百尺竿头仍需奋力拼搏，才有可能创造辉煌哟！

001 多余的零花钱

吉姆和凯特聊天的时候谈到了各自每个月的零花钱。吉姆说他每个月的零花钱总不够花，除了必须买学习用品和订阅的杂志，他还喜欢收集机车模型。一个月下来，手里的钱所剩无几。

凯特说她每个月要买的东西很少，零花钱都能剩下一些，她会把剩余的零花钱存到自己的账户里，现在她已经存了一笔数目不小的钱了。你觉得吉姆和凯特谁的做法更好呢？

- A. 吉姆。只要有钱就买自己喜欢的东西。
- B. 凯特。不是必须买的东西尽量不买，省下的钱存起来。



002 讨价还价

红红发现妈妈买东西时总爱和卖家讨价还价。买菜的时候要小商便宜点，买衣服也是。有时候就为一两块钱争来争去的，红红觉得很没面子，她想：东西又不贵，何必在乎那一两块钱呢？你觉得红红的想法对吗？

- A. 不对。理财要从一点一滴做起。
B. 对。我们又不是穷人，算计那点小钱多没意思。



003 划坏的裙子

安娜的裙子不小心被树枝划坏了。虽然安娜很喜欢这条裙子，可是看着这么大的一道口子，安娜决定把裙子扔掉。妈妈看到了，对安娜说：“裙子只是划坏一点，而且这条裙子是今年新买的，扔掉多可惜啊。我给你补补吧。”安娜听了很生气：“不就是一条裙子嘛？有补丁的裙子多难看啊。”同学，你觉得安娜的想法对吗？

- A. 对。旧的不去，新的不来。
B. 不对。裙子补一补还是可以穿的。

答案

■ 001>多余的零花钱

B 手里的钱要合理地规划。每个月把需要买的物品列一个清单，不是必须买的东西可以暂时不买。算好了要消费的那一部分，把剩下的钱存起来，日积月累就是一笔不小的金额呢。

■ 002>讨价还价

A 财富都是一点一滴积累起来的，看不起小钱的人也不可能成为

富翁。也许你买新衣服的钱，就是爸爸妈妈平时买菜时省下的。

■ 003>划坏的裙子

B 虽然现在我们的生活水平提高了，但是节俭的传统不能忘。裙子虽然坏了，但是只要花点心思缝补一下，在缝补的地方做一点设计，缝补的痕迹不但可以遮挡住，裙子还可以继续穿，也就省下了买新裙子的钱。

财商大检阅

终结关

经过重重关卡，你距离成功只有一步之遥了。快咬紧牙关，勇敢地闯过最后一关——终结关，你就是最后的胜利者。

本关是一组游戏题，每位挑战者须记录好自己各题的选项，结束后对照选项计算自己的得分。



001 慈善捐款

露茜的学校组织了一次捐款活动。老师告诉他们：“这次捐款是为了帮助上不起学的孩子们。同学们可以用自己的方式来帮助她们。”露茜很想帮助那些孩子，如果你是露茜，会用什么行动来帮助他们呢？

- A. 把自己的零花钱和压岁钱节省下来，捐给上不起学的孩子。
- B. 捐一些用过的书籍和练习册。
- C. 向爸爸妈妈要钱捐款。

002 社区劳动

瑞贝卡所在的社区新建成了一片社区花园，社区正在招聘护理花园的人。瑞贝卡正想利用暑期的时间做点事情。于是，她报了名。如果你是瑞贝卡，



你会向社区提出劳动报酬的问题吗？

- A.会。付出了劳动就要获得相应的报酬，这是应该的。
- B.不会。为社区做点事情是应该的，义务劳动。
- C.会。要求社区给予小额的报酬，自己虽然不以赚钱为目的，但是毕竟付出了劳动，小额报酬并不过分。

003 逛商场

莉莉逛商场看到了一条非常漂亮的裙子。她忍不住试穿了一下，果然很漂亮，大大的裙摆衬得她十分高挑，莉莉高兴极了。当她看裙子的价签的时候，顿时惊呆了。这条裙子要一千元呀，这太贵了。可是莉莉实在太喜欢了，你觉得莉莉应该怎样做呢？

- A.难得遇见自己喜欢的，咬咬牙买了吧。
- B.太贵了，有点舍不得，还是以后再说吧。
- C.自己这么喜欢，但是一次要付一千元，不如刷信用卡分期付款。



测试结果

■ 根据下列表格，将各题得分相加，统计总分。

题号 \ 选项	A	B	C
001	3	2	1
002	1	3	3
003	1	2	3

7~9分的同学：你的财商指数非常高，你懂得怎样运用手中的金钱，成为富翁指日可待。

5~6分的同学：你在运用金钱方面还有要改进的地方，不过不要灰心，你已经很优秀了。

4分以下的同学：你要努力学习财富方面的知识和锻炼自己的理财能力了，但是不要难过，只要你努力、动脑筋，将来也会大有作为的。



未来成功人10Q全商培养

IQ EQ CQ FQ LQ MQ AQ DQ HQ WQ



FQ 财商

激活你的
财智基因



10大Q商全方位培养素质与能力，打造未来成功人！

➤ 秉承国际最新的教育理念

全面诠释智商、情商、德商、财商、创意商等Q商的丰富内涵！

➤ 精心设计与编排体例内容

创新开发学商、胆商、逆商、健商、志商等Q商的培养训练！

➤ 帮助孩子卓越成长，迈向成功！

华夏盛轩

上架建议◎课外阅读

ISBN 978-7-5080-7253-1



9 787508 072531 >

定价：20.00 元